ਕਲਾਸਿਕ ਇੰਟਰਨੈਸ ਨਲ ਬੈਸਟਸੈਲਰ

ਵੱਡੀ

6
ਮਿਲੀਅਨ ਤੋਂ ਵੱਧ
ਕਾਪੀਆਂ
ਵਿਕੀਆਂ

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਜ਼ ਸਿੱਖੋ! ਵੱਡਾ
ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਉਹ ਸਭ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ ਜੋ
ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ...

ਸੋਚ ਦਾ

ਜਾਦੂ

- ਹੋਰ ਆਮਦਨ • ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ
- ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ • ਆਦਰਸ਼ ਨੌਕਰੀ
- ਮਿੱਠਾ ਰਿਸ਼ਤਾ • ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਜੀਵਨ

ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਸ਼ਵਾਰਟਜ਼ ਹਿੰਦੀ ਐਡੀਸ਼ਨ

ਵੱਡੀ ਸੋਚ
ਮਹਾਨ ਜਾਦੂ ਹੈ
ਵੱਡੀ ਸੋਚ
ਮਹਾਨ ਜਾਦੂ ਹੈ

ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਸ਼ਵਾਰਟਜ਼

ਅਨੁਵਾਦ: ਡਾ. ਸੁਧੀਰ ਦੀਕਸ਼ਿਤ

ਮੰਜੁਲ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ ਹਾਊਸ

ਮੰਜੁਲ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ ਹਾਊਸ
ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਅਤੇ ਸੰਪਾਦਕੀ ਦਫ਼ਤਰ
ਦੂਜੀ ਮੰਜ਼ਿਲ, ਊਸ਼ਾ ਪ੍ਰੀਤ ਕੰਪਲੈਕਸ, 42 ਮਾਲਵੀਆ ਨਗਰ, ਭੋਪਾਲ-462 003
ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦਫ਼ਤਰ
7/32, ਗਰਾਊਂਡ ਫਲੋਰ, ਅੰਸਾਰੀ ਰੋਡ, ਦਰਿਆਗੰਜ, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ-110 002
ਵੈੱਬਸਾਈਟ: www.manjulindia.com
ਵੰਡ ਕੇਂਦਰ
ਅਹਿਮਦਾਬਾਦ, ਬੇਂਗਲੁਰੂ, ਭੋਪਾਲ, ਕੋਲਕਾਤਾ, ਚੇਨਈ,
ਹੈਦਰਾਬਾਦ, ਮੁੰਬਈ, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ, ਪੁਣੇ
ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਸ਼ਵਾਰਟਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖੀ ਮੂਲ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਕਿਤਾਬ
"ਦਿ ਮੈਜਿਕ ਆਫ਼ ਥਿੰਕਿੰਗ ਬਿਗ" ਦਾ ਹਿੰਦੀ ਅਨੁਵਾਦ
ਇਹ ਹਿੰਦੀ ਐਡੀਸ਼ਨ ਪੇਰੀਗੀ ਬੁੱਕਸ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।
ਇਹ ਹਿੰਦੀ ਸੰਸਕਰਣ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ 2012 ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੋਇਆ ਸੀ।

29ਵਾਂ ਐਡੀਸ਼ਨ: 2016
ISBN 978 - 81 - 86775 - 26 - 4
ਹਿੰਦੀ ਅਨੁਵਾਦ: ਡਾ. ਸੁਧੀਰ ਦੀਕਸ਼ਿਤ
ਸਾਰੇ ਹੱਕ ਰਾਖਵੇਂ ਹਨ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇਸ ਸ਼ਰਤ 'ਤੇ ਵੇਚੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇਸਨੂੰ, ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ, ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੀ ਪਹਿਲਾਂ ਲਿਖਤੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਪਾਰਕ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਦੁਬਾਰਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ।

ਸਮਰਪਣ

ਡੇਵਿਡ III ਨੂੰ

ਜਦੋਂ ਮੇਰਾ ਛੇ ਸਾਲ ਦਾ ਪੁੱਤਰ, ਡੇਵਿਡ, ਕਿੰਡਰਗਾਰਟਨ ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤੂੰ ਵੱਡਾ ਹੋ ਕੇ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈਂ?"
ਡੇਵੀ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਡੈਡੀ, ਮੈਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"
ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ, "ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ? ਕਿਸ ਵਿਸ਼ੇ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ?"
"ਡੈਡੀ," ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਂ ਖੁਸ਼ੀ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"
ਖੁਸ਼ੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ! ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਵਿਚਾਰ ਸੀ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ?
ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਡੇਵਿਡ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਮਾਂ ਨੂੰ ਮਹਾਨ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸਮਰਪਿਤ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਾ - ਸੂਚੀ

ਮੁਖਬੰਧ
ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ
1. ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਵੋਗੇ।
2. ਐਕਸਕਿਊਸਾਈਟਿਸ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰੋ, ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ।
3. ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰੋ, ਡਰ ਦੂਰ ਕਰੋ
4. ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ?
5. ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਣਾ ਅਤੇ ਸੁਪਨਾ ਦੇਖਣਾ ਹੈ
6. ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਣ ਜਾਓਗੇ

7. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਓ: ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ
8. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ
9. ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ
10. ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ
11. ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲਿਆ ਜਾਵੇ
12. ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ, ਸਫਲ ਬਣੋ
13. ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ

ਮੁਖਬੰਧ

ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਕਿਤਾਬ ਕਿਉਂ? ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੰਨੀ ਚਰਚਾ ਕਿਉਂ? ਇਸ ਸਾਲ ਬਾਰਾਂ ਹਜ਼ਾਰ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤਾਂ ਫਿਰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਿਉਂ?

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਕਹਿਣ ਦਿਓ।

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿਕਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਬਹੁਤ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਸਟੇਜ 'ਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਨੰਬਰ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਸੀ, ਇੱਕ ਆਮ ਜਿਹਾ ਆਦਮੀ ਜਿਸਨੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ $60,000 ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੇ ਔਸਤਨ $12,000 ਕਮਾਏ ਸਨ।

ਉਪ-ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਨੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੈਰੀ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ। ਹੈਰੀ ਕੋਲ ਅਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਹੈਰੀ ਇੱਕ ਆਮ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਹੈ? ਨਹੀਂ, ਸਾਡੇ ਟੈਸਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਖੁਦ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਟੈਸਟ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਜਿੰਨਾ ਹੀ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਹੈ।"

"ਅਤੇ ਕੀ ਹੈਰੀ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ ਹੈ? ਨਹੀਂ: ਇਹ ਵੀ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਛੁੱਟੀਆਂ 'ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਇਆ ਹੈ।"

"ਕੀ ਹੈਰੀ ਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ? ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਇਲਾਕਾ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੀ ਹੈਰੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੜ੍ਹਿਆ-ਲਿਖਿਆ ਹੈ? ਕੀ ਉਸਦੀ ਸਿਹਤ ਬਿਹਤਰ ਹੈ? ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਨਹੀਂ। ਹੈਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅੰਤਰ ਹੈ।"

"ਹੈਰੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ," ਉਪ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਦੀ ਸੋਚ

ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਵੱਡੀ ਹੈ।"
ਫਿਰ, ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਆਕਾਰ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਬਾਰੇ ਹੈ।
ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਚਾਰ ਸੀ। ਅਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਆਉਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੈਂ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਗਿਆ, ਓਨਾ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦਿਲਚਸਪ ਅਤੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਲੱਗਿਆ। ਹਰ ਘਟਨਾ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਬੈਂਕ ਖਾਤੇ ਦਾ ਆਕਾਰ, ਉਸਦਾ ਖੁਸ਼ੀ ਖਾਤਾ, ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਖਾਤਾ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
"ਜੇਕਰ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਹਰ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦਾ?" ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਅਕਸਰ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਜਵਾਬ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਸਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਸੋਚ ਦੀ ਉਪਜ ਹੈ। ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੋਚ ਛੋਟੀ ਹੈ, ਵੱਡੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਧੱਕਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੀਆਂ ਗਲੀਆਂ ਵਿੱਚ ਧੱਕਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੁਨੀਆ "ਨੇਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ, ਪਰ ਕਮੀ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹੈ ਜੋ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।" ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਦੁਨੀਆ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਛੋਟੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋਣ ਕਰਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਪਰ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਿ "ਨੇਤਾ ਬਹੁਤ ਹਨ" ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਚੋਟੀ ਦੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ, "ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਹਨ, ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਨੇਤਾ ਹਨ।"
ਇਹ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ, ਉਦਾਸ ਮਾਹੌਲ ਵੀ ਕੁਝ ਹੋਰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, "ਜੋ ਕੁਝ ਹੋਣਾ ਹੈ, ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।" ਭਾਵ, ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੀ ਕਿਸਮਤ 'ਤੇ ਕੋਈ ਕੰਟਰੋਲ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੀ "ਕਿਸਮਤ" ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ, ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਘਰ ਦੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ, ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਾਲਜ ਭੇਜਣ ਦੇ ਆਪਣੇ ਇਰਾਦੇ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ, ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ। ਸਭ ਕੁਝ ਕਿਸਮਤ 'ਤੇ ਛੱਡ ਦਿਓ। ਬਿਸਤਰੇ 'ਤੇ ਲੇਟ ਜਾਓ ਅਤੇ ਮੌਤ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰੋ।

ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਇਹ ਕਹਾਵਤ ਸੁਣੀ ਹੋਵੇਗੀ, "ਸਫਲਤਾ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਮਿਲਦੀ ਹੈ," ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਆਤਮਾ, ਆਪਣਾ ਪਰਿਵਾਰਕ ਜੀਵਨ, ਆਪਣੀ ਜ਼ਮੀਰ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਵੇਚਣੀਆਂ ਪੈਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਹਰ ਕਦਮ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਡਾ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਉੱਚ ਅਹੁਦਿਆਂ ਲਈ ਤਿੱਖਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੱਚ ਹੈ? ਇੱਕ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਅਧਿਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ $10,000-ਪ੍ਰਤੀ-ਸਾਲ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਲਈ $50,000-ਪ੍ਰਤੀ-ਸਾਲ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਨਾਲੋਂ 50 ਤੋਂ 250 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਮਿਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ 'ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਨਾਲੋਂ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਸਟ੍ਰੀਟ 'ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 50 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ। ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ, ਅਮਰੀਕਾ, ਇੱਕ ਛੋਟੀ, ਉਜਾੜ ਗਲੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਜੋ ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਬਹੁਤ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ।

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਉੱਚੇ ਸਥਾਨਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ, ਮਹਾਨ ਅਤੇ ਉੱਚੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਤੋਂ। ਜਿਵੇਂ ਪੈਗੰਬਰ ਡੇਵਿਡ, ਜਿਸਨੇ ਲਿਖਿਆ, "ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੋ।" ਜਾਂ ਐਮਰਸਨ, ਜਿਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮਹਾਨ ਆਦਮੀ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਦੁਨੀਆਂ 'ਤੇ ਰਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ।" ਜਾਂ ਮਿਲਟਨ, ਜਿਸਨੇ ਪੈਰਾਡਾਈਜ਼ ਲੌਸਟ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ, "ਮਨ ਦਾ ਆਪਣਾ ਸਥਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਸਵਰਗ ਨੂੰ ਨਰਕ ਅਤੇ ਨਰਕ ਨੂੰ ਸਵਰਗ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।" ਸ਼ੇਕਸਪੀਅਰ ਵਰਗੇ ਮਹਾਨ ਦਿਮਾਗ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਕੁਝ ਵੀ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ; ਇਹ ਇਸ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।"

ਪਰ ਅਸੀਂ ਇਸਦਾ ਸਬੂਤ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਾਂ? ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਸਹੀ ਸਨ? ਸਵਾਲ ਜਾਇਜ਼ ਹਨ। ਇਹ ਸਬੂਤ ਸਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਕੁਝ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਫਲਤਾ, ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਇੱਥੇ ਸੁਝਾਏ ਗਏ ਸਧਾਰਨ ਕਦਮ ਸਿਰਫ਼ ਖਾਲੀ ਸਿਧਾਂਤ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜੋ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਖੋਜ ਦੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਹਨ। ਇਹ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਰਾਇ ਜਾਂ ਕਲਪਨਾ ਦੇ ਕਲਪਨਾ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਹ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਲਈ ਸਮੇਂ-ਪਰਖਿਆ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ, ਸਦੀਵੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਜੋ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇਹ ਤੱਥ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੰਨੇ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੁਣ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੁਣ ਹੈ। ਇਹ ਤੱਥ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਫੜਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਔਜ਼ਾਰ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਸਿਆਣਪ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਕੁਝ ਵੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਾਰ ਹੋਵੇ, ਪੁਲ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਮਿਜ਼ਾਈਲ ਹੋਵੇ, ਸਾਨੂੰ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ, ਇੱਕ ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਯਤਨਸ਼ੀਲ, ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਔਜ਼ਾਰ ਉਪਲਬਧ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲੇ ਹੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਦੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੁਣ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਉਣਗੇ: ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ, ਅਤੇ ਉਸ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਔਜ਼ਾਰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬੁੱਧੀ।

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਹੋਣਗੇ। ਲੋਕ ਤੁਹਾਡਾ ਬਹੁਤ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਗੇ।

ਇਸ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਵਾਅਦੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ।

ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਹੁਣੇ। ਅਤੇ ਸਿੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਅਲਾਦੀਨ ਦੇ ਦੀਵੇ ਵਾਂਗ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮਹਾਨ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਡਿਸਰਾਏਲੀ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ, "ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਹੁਤ ਛੋਟੀ ਹੈ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ।"

☼ ☼ ☼

ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ?

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਹਰੇਕ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਰਜਨਾਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ, ਵਿਹਾਰਕ ਵਿਚਾਰ, ਤਕਨੀਕਾਂ ਅਤੇ ਸਿਧਾਂਤ ਮਿਲਣਗੇ। ਇਹ ਸਿਧਾਂਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਸਫਲਤਾ, ਖੁਸ਼ੀ ਅਤੇ

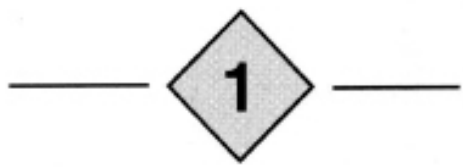
ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਹਰੇਕ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਅਸਲ-ਜੀਵਨ ਉਦਾਹਰਣ ਨਾਲ ਦਰਸਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸਮਝੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਸਮਝੋਗੇ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ-ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇੱਥੇ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਚੱਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ
- ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਹਰਾਓ
- ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਸੋਚੋ
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ
- ਇੱਕ ਸਫਲ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ
- ਇਲਾਜ ਐਕਸਕਿਊਸਾਈਟਿਸ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ
- ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਰਾਜ਼ ਜਾਣੋ
- ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਲਈ ਚਾਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮ ਵਰਤੋ
- ਜਾਣੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹੈ
- ਸੋਚਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ - ਇਸਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਤੱਥਾਂ ਦਾ ਭੰਡਾਰ ਨਾ ਬਣਾਓ
- ਬੌਧਿਕ ਉਕਸਾਹਟ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦੇ ਤਿੰਨ ਸਰਲ ਤਰੀਕੇ
- ਉਮਰ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਉਣਾ - "ਬਹੁਤ ਜਵਾਨ" ਜਾਂ "ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ" ਹੋਣਾ
- ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਮਖੌਟੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕਿਸਮਤ ਚਮਕਾਓ
- ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਰਮ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰੋ
- ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਡਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰੋ
- ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਸੋਚ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਪੰਜ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮ

- ਜਾਣੋ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਮਾਪੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।
- ਆਪਣੇ ਅਸਲੀ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਮਾਪੋ ਅਤੇ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀਮਤ ਕਿੰਨੀ ਹੈ
- ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਓਨੇ ਹੀ ਵੱਡੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਓਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਸਮਝੋਗੇ।
- ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ
- ਭਵਿੱਖ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਕਲਪਨਾ ਕਰਕੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ
- ਚੀਜ਼ਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਜੋੜੋ
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ
- ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠੋ ਅਤੇ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ - ਇਹ ਦੇਖਣ ਲਈ ਟੈਸਟ ਲਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ
- ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।
- ਰਵਾਇਤੀ ਸੋਚ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸੁਸਤ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ
- ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਹੋਰ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਕੰਨ ਅਤੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਰੱਖ ਕੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਕੁੰਜੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਰਤੋ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ।
- ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ
- ਇਹ ਸੋਚ ਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ
- ਆਪਣਾ "Sell Yourself" ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਣਾਓ
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਸੋਧੋ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ ਜੋ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ
- ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਰੱਖਣ ਦੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਮੋਟੀਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਅਸਫਲ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰੋ

- ਵਿਹਲੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਊਰਜਾ ਇਕੱਠੀ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਹਿਰੀਲੇ ਪਦਾਰਥ ਹਟਾਓ
- ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ
- ਅਜਿਹੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
- ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਰਹੋ
- ਸੱਚੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ
- "ਤੁਸੀਂ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ-ਹੋ" ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਿਤ ਕਰੋ
- "ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ" ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਪੈਸਾ ਕਮਾਓ
- ਦੂਜਿਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬਣਾਓ
- ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰੋ
- ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ
- ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਕੇ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ
- ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਓ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਓ
- ਸਰਗਰਮ ਬਣੋ - ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੀ ਉਡੀਕ ਨਾ ਕਰੋ
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਬਦਲੋ
- ਡਰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੋ
- ਦਿਮਾਗ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਦੇ ਭੇਦ ਸਮਝੋ
- ਇਸ ਪਲ ਦੇ ਜਾਦੂ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਓ
- "ਬੋਲਣ" ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਓ।
- ਨੇਤਾ ਬਣੋ
- ਜਾਣੋ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ ਸਿਰਫ਼ ਮਨ ਦੀ ਇੱਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ
- ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਸਿੱਖੋ
- ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਵੈ-ਆਲੋਚਨਾ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤੋ
- ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਲਗਨ ਨਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਉਮੀਦਾਂ ਨਾਲ ਲੜੋ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੋ
- ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
- ਆਪਣੇ 10-ਸਾਲਾ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ

- ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਕਾਤਲ ਹਥਿਆਰਾਂ ਤੋਂ ਬਚੋ
- ਖਾਸ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਵਧਾਓ
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੀਣ ਦੇ ਟੀਚੇ ਰੱਖੋ
- 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ
- ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਚਾਰ ਨਿਯਮ ਸਿੱਖੋ
- ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ
- "ਮਨੁੱਖੀ ਬਣੋ" ਸ਼ੈਲੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ
- ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ,ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ,ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ
- ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਕਿੰਨੀ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਹੈ
- ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤੋ
- ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਜਾਦੂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ



ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਵੋਗੇ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਦੌਲਤ - ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਘਰ, ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਛੁੱਟੀਆਂ, ਯਾਤਰਾ, ਨਵੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਵਿੱਤੀ ਸੁਰੱਖਿਆ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖੁਸ਼ੀ ਲਿਆਉਣਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਤਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਆਜ਼ਾਦੀ - ਚਿੰਤਾਵਾਂ, ਡਰ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਂ ਅਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਆਜ਼ਾਦੀ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਸਵੈ-ਮਾਣ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸੱਚੀ ਖੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਹੋਰ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਜਿੱਤਣਾ।
ਸਫਲਤਾ - ਪ੍ਰਾਪਤੀ - ਮਨੁੱਖੀ ਜੀਵਨ ਦਾ ਟੀਚਾ ਹੈ!
ਹਰ ਕੋਈ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਕੋਈ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਅਤੇ ਔਸਤ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਜੀਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਕੋਈ ਵੀ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਦਿਖਾਈ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਜੀਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।
ਇੱਕ ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦਾ ਵਿਹਾਰਕ ਰਸਤਾ ਸਾਨੂੰ ਬਾਈਬਲ ਦੀ ਇਸ ਆਇਤ ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਜੋ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੁਆਰਾ ਹਿਲਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾਉਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਹ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।
ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, "ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਬਕਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, 'ਪਹਾੜ, ਮੇਰੇ ਰਸਤੇ ਤੋਂ ਹਟ ਜਾਓ।' ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।"
ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਇੱਛਾ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸਮਝਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਪਹਾੜ ਨਹੀਂ ਹਿਲਦੇ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਬਣਦੇ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪੰਜ ਬੈੱਡਰੂਮ, ਤਿੰਨ ਬਾਥਰੂਮ ਵਾਲੇ ਘਰ ਦਾ ਮਾਲਕ ਨਹੀਂ ਬਣਦੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਮੀਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਨੇਤਾ ਨਹੀਂ ਬਣਦੇ।
ਪਰ ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਵੀ ਜਾਦੂਈ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। "ਮੈਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ" ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤਾਕਤ, ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਹੈ।
ਹਰ ਰੋਜ਼, ਦੇਸ਼ ਭਰ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਨਵੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ

ਨੌਜਵਾਨ ਮੁੰਡੇ-ਕੁੜੀਆਂ "ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ" ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਣ ਅਤੇ ਸਫਲ ਹੋਣ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਣਗੇ। ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਕਦਮ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਸਕੋਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਣ। ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ "ਔਸਤ" ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਨੌਜਵਾਨ ਮਰਦ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਇਹ ਮੰਨ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ "ਮੈਂ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਾਂਗਾ" ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਇਹ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਉਹ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ - ਅਤੇ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਇਹ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਸੀਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫੈਸਲੇ ਕਿਵੇਂ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਜੋ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਔਰਤ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਜਾਣਦੀ ਹਾਂ, ਨੇ ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੋਬਾਈਲ ਘਰ ਵੇਚਣ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਕਰੀ ਏਜੰਸੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਅਜਿਹਾ ਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੇਗੀ।

ਔਰਤ ਕੋਲ ਸਿਰਫ਼ 3,000 ਡਾਲਰ ਦੀ ਪੂੰਜੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੂੰਜੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ, "ਇੱਥੇ ਬਹੁਤ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੋਬਾਈਲ ਘਰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਜਰਬਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਜਰਬਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਪਰ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਔਰਤ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਸਨੇ ਪਛਾਣਿਆ ਕਿ ਉਸ ਕੋਲ ਪੂੰਜੀ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਹੁਤ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ।

"ਪਰ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੇਖ ਸਕਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੋਬਾਈਲ ਘਰੇਲੂ ਉਦਯੋਗ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਣ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੈਂ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁਝ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਾਂਗੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹਾਂ।"
ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੂੰ ਪੂੰਜੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਆਈ। ਦੋ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੇ, ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਉਸਦੇ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਇਆ, ਉਸਦੇ ਉੱਦਮ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਜੋਖਮ ਲਿਆ। ਅਤੇ ਉਸ ਅਟੁੱਟ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ, ਉਸਨੇ ਅਸੰਭਵ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ - ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਲਰ ਨਿਰਮਾਤਾ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕੋਈ ਪੈਸਾ ਦਿੱਤੇ ਇੱਕ ਭਾੜਾ ਪੇਸ਼ਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ।
ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਉਸਨੇ $1,000,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੁੱਲ ਦੇ ਟ੍ਰੇਲਰ ਵੇਚੇ।
"ਅਗਲੇ ਸਾਲ," ਉਹ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ $2,000,000 ਦਾ ਅੰਕੜਾ ਪਾਰ ਕਰ ਲਵਾਂਗੀ।"
ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਦ੍ਰਿੜਤਾ, ਮਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ, ਸਾਧਨ ਅਤੇ ਹੱਲ ਲੱਭਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਦੂਸਰੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਗੇ।
ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਕਸਫੁੱਲਵਿਲ, ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਨਾਗਰਿਕ। ਕੁਝ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਜੋ ਸਟੇਟ ਹਾਈਵੇਅ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਨੇ ਮੈਨੂੰ "ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਵਾਲੇ" ਅਨੁਭਵ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ।
“ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ,” ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਸਾਡੇ ਵਿਭਾਗ ਨੇ ਕਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਟੈਂਡਰ ਨੋਟਿਸ ਭੇਜੇ ਸਨ। ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਕਿ ਇੱਕ ਫਰਮ ਸਾਡੇ ਹਾਈਵੇਅ ਲਈ ਅੱਠ ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰੇ। ਪੁਲਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ $5,000,000 ਹੋਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਸੀ। ਜਿਸ ਵੀ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਫਰਮ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਸੀ, ਉਸਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ 4 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਕਮਿਸ਼ਨ, ਜਾਂ $200,000 ਮਿਲੇਗਾ।
"ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ 21 ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਫਰਮਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਨੇ ਤੁਰੰਤ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭੇਜੇ। ਬਾਕੀ 17 ਛੋਟੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਸਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਸੱਤ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸਨ। ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ 16 ਇਸਦੇ ਵੱਡੇ ਪੈਮਾਨੇ ਤੋਂ ਡਰ ਗਏ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੈਮਾਨੇ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ, ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਹਿਲਾਏ, ਅਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਹ ਸਾਡੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ।'"
"ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਛੋਟੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਤਿੰਨ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸਨ, ਨੇ

ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਆਓ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭੇਜੀਏ।' ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭੇਜਿਆ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਮਿਲ ਗਿਆ।"
ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੋ ਲੋਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਸਿਰਫ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।
ਦਰਅਸਲ, ਅੱਜ ਦੇ ਆਧੁਨਿਕ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ, ਸਿਰਫ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਪਹਾੜਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾਉਣ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਦੇ ਪੁਲਾੜ ਖੋਜ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਪੱਕੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਪੁਲਾੜ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਸਾਡੇ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹਿੰਮਤ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਅਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੀ ਘਾਟ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿ ਕੈਂਸਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਇਲਾਜ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਲੱਭ ਲਵਾਂਗੇ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਇੰਗਲੈਂਡ ਨੂੰ ਮਹਾਂਦੀਪ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਵਾਲੀ ਇੰਗਲਿਸ਼ ਚੈਨਲ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਇੱਕ ਸੁਰੰਗ ਬਣਾਉਣ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ। ਕੀ ਇਹ ਸੁਰੰਗ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇਗੀ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।
ਮਹਾਨ ਕਿਤਾਬਾਂ, ਨਾਟਕਾਂ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਖੋਜਾਂ ਪਿੱਛੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰੇਰਕ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹਰ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰ, ਚਰਚ ਅਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਨੀਂਹ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹਰ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਬੁਨਿਆਦੀ, ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੱਤ ਹੈ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਵੋਗੇ।
ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬਹਾਨੇ ਸੁਣੇ ਹਨ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਇਹਨਾਂ ਚਰਚਾਵਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਹਿਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, "ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗੇ," ਜਾਂ "ਮੈਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇਸਦੀ ਸਫਲਤਾ 'ਤੇ ਸ਼ੱਕ ਸੀ," ਜਾਂ "ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਜਦੋਂ ਇਹ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ।"
"ਠੀਕ ਹੈ, ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ" ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਹੀ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਅਸਫਲ ਕਰਨ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦਾ ਹੈ।

ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮਨ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਸ਼ੱਕ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਸ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ "ਕਾਰਨ" ਲੱਭਦਾ ਹੈ। ਸ਼ੱਕ, ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਅਵਚੇਤਨ ਇੱਛਾ, ਅਤੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਸੱਚੀ ਇੱਛਾ ਦੀ ਘਾਟ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ।

ਸ਼ੱਕ ਕਰੋ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਓ।

ਜਿੱਤ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਸਫਲ ਬਣੋ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਕਹਾਣੀਕਾਰ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਲਿਖਣ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ। ਚਰਚਾ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਲੇਖਕ ਵੱਲ ਮੁੜ ਗਈ।

"ਓਹ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮਿਸਟਰ ਐਕਸ ਇੱਕ ਅਸਾਧਾਰਨ ਲੇਖਕ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਉਸ ਜਿੰਨੀ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ।"

ਮੈਨੂੰ ਉਸਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਹੋਈ, ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਮਿਸਟਰ ਐਕਸ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਉਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰੇਰਿਤ, ਜਾਂ ਕੁਝ ਹੋਰ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਅਸਾਧਾਰਨ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਉਸਦਾ ਅਸਾਧਾਰਨ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ। ਉਹ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨਾਲ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲੇਖਕ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਖਦਾ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਨੇਤਾ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚੰਗਾ ਹੈ। ਉਸ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਉਸ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਸ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਪਰ ਉਸਦੀ ਪੂਜਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਪਛਾੜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ: ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉਹ ਥਰਮੋਸਟੈਟ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤ੍ਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਜੋ ਸਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤ੍ਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਯੋਗ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਉਸਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਮਾਮੂਲੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਇਹ ਘਾਟ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ, ਵਿਵਹਾਰ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੈਟ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਉਹ ਸੁੰਗੜਦਾ, ਬੌਣਾ ਹੁੰਦਾ ਰਹੇਗਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਦੂਸਰੇ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ

ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਛੋਟਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।
ਹੁਣ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਜੋ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਮਰੱਥ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਦੂਸਰੇ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸਮਰੱਥ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ, ਔਖੇ ਕੰਮ ਪੂਰੇ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਚਰਿੱਤਰ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ - ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ, "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।"
ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਉਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਹਨ। ਮਹਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਰੱਖੋ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਆਪਣੀ ਯਾਤਰਾ ਇਸ ਸੱਚੇ, ਇਮਾਨਦਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਹੋਵੋਗੇ।
ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਡੇਟਰਾਇਟ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀਆਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਭਾਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਅਨੁਭਵ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"
ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਬੈਠੇ ਸੀ।
"ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਤਜਰਬਾ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ, "ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਮਨ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾਉਣ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ। ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਉੱਚਾ ਚੁੱਕਿਆ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"
"ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ।
"ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਵੀ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਾਂਗ ਸੀ—ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਹੁਤ ਲੰਮੀ ਚੱਲ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਔਸਤ ਆਮਦਨ ਕਮਾਉਂਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਇਹ ਆਦਰਸ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਸਾਡਾ ਘਰ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਸਨ ਜੋ ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ, ਰੱਬ ਉਸਨੂੰ ਅਸੀਸ ਦੇਵੇ, ਨੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਅਤੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਦੋ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਆਦਰਸ਼ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ

ਸੀ, ਤਾਂ ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਦੁੱਖ ਪਹੁੰਚਾਇਆ।"
“ਪਰ ਅੱਜ ਸਭ ਕੁਝ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ,” ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ। “ਅੱਜ ਅਸੀਂ ਇੱਥੋਂ ਦੋ ਸੌ ਮੀਲ ਦੂਰ ਦੋ ਏਕੜ ਦੇ ਪਲਾਟ ਉੱਤੇ ਆਪਣੇ ਸੁੰਦਰ ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਅੱਜ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਭੇਜ ਸਕਾਂਗੇ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਅੱਜ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਕੱਪੜੇ ਖਰੀਦਣ 'ਤੇ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ਕੋਈ ਅਪਰਾਧ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਗਰਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਛੁੱਟੀ ਲਈ ਯੂਰਪ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣ ਰਹੇ ਹਾਂ।”
"ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।
ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, "ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਰਾਤ ਜੋ ਕਿਹਾ ਸੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ, 'ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤੋ।' ਮੈਂ ਬੱਸ ਇਹੀ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਹਨ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਡੇਟ੍ਰੋਇਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਟੂਲ ਐਂਡ ਡਾਈ ਕੰਪਨੀ ਬਾਰੇ ਸੁਣਿਆ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਹੇ ਸੀ। ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ, ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੈ? ਸ਼ਾਇਦ ਮੈਨੂੰ ਇੱਥੇ ਥੋੜ੍ਹੀ ਹੋਰ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਐਤਵਾਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਇੱਥੇ ਆਇਆ ਸੀ, ਭਾਵੇਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਸੀ।"
"ਰਾਤ ਦੇ ਖਾਣੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੋਟਲ ਦੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਬੈਠਾ ਸੀ ਅਤੇ, ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕੋਸਣ ਲੱਗ ਪਿਆ। 'ਕਿਉਂ,' ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਾਂਗ ਮੱਧ ਵਰਗ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਫਸਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਹੋਰ ਤਨਖਾਹ ਲਈ ਇਹ ਨੌਕਰੀ ਕਿਉਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?"
"ਮੈਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕਿਉਂ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਹੋਟਲ ਤੋਂ ਇੱਕ ਨੋਟਪੈਡ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਪੰਜ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਲਿਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜੋ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਸਨ ਅਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸੀ। ਦੋ ਮੇਰੇ ਪੁਰਾਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਸਨ ਜੋ ਹੁਣ ਇੱਕ ਆਲੀਸ਼ਾਨ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ। ਦੋ ਉਹ ਲੋਕ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਮੇਰਾ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਸੀ।"
"ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ—ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਦੋਸਤਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਮੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨਾਲ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ 'ਤੇ, ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਸਿੱਖਿਆ, ਚਰਿੱਤਰ, ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਆਦਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਸਨ।"
"ਮੈਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਚਰਚਿਤ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਗੁਣ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ: ਪਹਿਲਕਦਮੀ। ਮੈਨੂੰ

ਇਸਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਔਖਾ ਲੱਗਿਆ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇਸਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਰਿਕਾਰਡ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਘਟੀਆ ਸੀ।"

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਭ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਤਾਂ ਸਵੇਰੇ 4 ਵਜੇ ਸਨ, ਪਰ ਮੇਰਾ ਮਨ ਸਾਫ਼ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਇਹੀ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਪਿੱਛੇ ਰੱਖਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਹਾਰੇ ਲਈ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਸੋਟੀ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਰੱਖਦਾ ਸੀ। ਜਿੰਨਾ ਡੂੰਘਾ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਖੋਦਿਆ, ਓਨਾ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਪਹਿਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਅੰਦਰੋਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਕਿ ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਮਰੱਥ ਹਾਂ।"

"ਸਾਰੀ ਰਾਤ ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦੁਸ਼ਮਣ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਪਾਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਉਂ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਵਧ ਸਕਦਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਿਉਂ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤਾ ਵੇਚ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨੀਵਾਂ ਸੀ, ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਨੀਵਾਂ ਸੀ। ਇਹ ਮੇਰੀ ਹਰ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਦੋਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਸਮਝ ਆਈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਕੋਈ ਹੋਰ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ।"

"ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ, 'ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਬਹੁਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਸਸਤਾ ਨਹੀਂ ਵੇਚਾਂਗਾ।"

"ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ, ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਅਜੇ ਵੀ ਉਹੀ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ। ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਮੇਰੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਸੀ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਘਰੋਂ ਨਿਕਲਿਆ, ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਤਨਖਾਹ ਨਾਲੋਂ $750 ਜਾਂ $1,000 ਵੱਧ ਮੰਗਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਜੁਟਾਵਾਂਗਾ। ਪਰ ਹੁਣ, ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਯੋਗ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਂ, ਮੈਂ $3,500 ਹੋਰ ਮੰਗੇ। ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮਿਲਿਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉੱਚੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਵੇਚਣ ਦੇ ਯੋਗ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ, ਇੱਕ ਲੰਬੀ ਰਾਤ ਦੇ ਸਵੈ-ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਗੁਣ ਹਨ ਜੋ ਉੱਚੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਵੇਚੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।"

"ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਸਾਖ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰ ਲਈ ਸੀ।

ਹਰ ਕੋਈ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਬੰਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਿਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਮੰਦੀ ਆਈ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਹੋਰ ਵੀ ਕੀਮਤੀ ਬਣ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਸੀ। ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪੁਨਰਗਠਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਟਾਕ ਦੀ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਾਤਰਾ ਮਿਲੀ।"

ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ।

ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਇੱਕ "ਵਿਚਾਰ ਫੈਕਟਰੀ" ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਸਤ ਫੈਕਟਰੀ ਹੈ, ਜੋ ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਅਣਗਿਣਤ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇਸ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ, ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਦੋ ਫੋਰਮੈਨ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੀ ਡਿਫੀਟ ਕਹਾਂਗੇ। ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਇਹ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਕਿਉਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ।

ਦੂਜਾ ਫੋਰਮੈਨ, ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੀਟ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਘਟੀਆ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਫੋਰਮੈਨ ਇਹ ਕਾਰਨ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਕਿਉਂ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਕਿਉਂ ਹੋ। ਉਸਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੜੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਵੋਗੇ?"

ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ ਪਰਾਜੈ ਦੋਵੇਂ ਬਹੁਤ ਹੀ ਆਗਿਆਕਾਰੀ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਤੁਹਾਡੇ ਹੁਕਮਾਂ ਨੂੰ ਮੰਨਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਬਸ ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਕੇਤ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਸੰਕੇਤ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ, ਤਾਂ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣਗੇ ਅਤੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਸ਼੍ਰੀ ਪਰਾਜੈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਣ 'ਤੇ ਕਾਰਵਾਈ ਵਿੱਚ ਲੱਗ ਜਾਣਗੇ।

ਇਸਨੂੰ ਖੁਦ ਅਜ਼ਮਾਓ ਅਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਦੋਵੇਂ ਫੋਰਮੈਨ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸੋ, "ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਮਾੜਾ ਦਿਨ ਹੈ।" ਇਹ ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੇਟ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ, ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੱਥ ਪੇਸ਼ ਕਰੇਗਾ। ਉਹ ਸੁਝਾਅ ਦੇਵੇਗਾ ਕਿ ਮੌਸਮ ਬਹੁਤ ਗਰਮ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਠੰਡਾ ਹੈ, ਅੱਜ ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾੜਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਵਿਕਰੀ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗੀ, ਦੂਸਰੇ ਚਿੜਚਿੜੇ ਹੋਣਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਬਿਮਾਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਅੱਜ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਸੌਦਾ ਕਰੇਗੀ। ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੇਟ ਬਹੁਤ ਸਮਰੱਥ ਹੈ। ਕੁਝ ਹੀ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਮਾੜਾ ਦਿਨ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ

ਦਿਨ ਬਹੁਤ ਮਾੜਾ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ।
ਪਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, "ਅੱਜ ਕਿੰਨਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਦਿਨ ਹੈ।" ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਕਟਰੀ ਤੁਰੰਤ ਹਰਕਤ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ, "ਅੱਜ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਦਿਨ ਹੈ। ਮੌਸਮ ਸੁੰਦਰ ਹੈ। ਕਿੰਨੀ ਸੁਹਾਵਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਜੋ ਵੀ ਕਰੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ।" ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ।
ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਸ਼੍ਰੀ ਪਰਾਜੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼੍ਰੀ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼੍ਰੀ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸ਼੍ਰੀ ਪਰਾਜੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਸ਼੍ਰੀ ਪਰਾਜੈ ਟੌਮ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਦੱਸਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਟੌਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਦੱਸਣਗੇ।
ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਫੋਰਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਦਿਓਗੇ, ਉਹ ਓਨੇ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਬਣ ਜਾਣਗੇ। ਜੇਕਰ ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੀਟ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕੰਮ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣਾ ਸਟਾਫ ਵਧਾਏਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰ ਲਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਆਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਪੂਰੇ ਉਤਪਾਦਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਬਜ਼ੇ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਫਿਰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।
ਸਿਆਣਪ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੀਟ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਬਰਖਾਸਤ ਕਰ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਕਿਉਂ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ, ਆਦਿ। ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੀਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਮਿਸਟਰ ਡੀਫੀਟ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚੋਂ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਓ।
ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਨਾਲ ਹਰ ਸਮੇਂ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਜੇ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿਓ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਖਾਏਗਾ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਹੈ।
ਅਮਰੀਕਾ ਅਗਲੇ 24 ਘੰਟਿਆਂ ਵਿੱਚ 11,500 ਨਵੇਂ ਗਾਹਕ ਜੋੜੇਗਾ।
ਆਬਾਦੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਗਲੇ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ 35 ਮਿਲੀਅਨ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਾਧੇ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਹੈ। ਇਹ ਪੰਜ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ: ਨਿਊਯਾਰਕ, ਸ਼ਿਕਾਗੋ, ਲਾਸ ਏਂਜਲਸ, ਡੇਟ੍ਰਾਇਟ ਅਤੇ ਫਿਲਾਡੇਲਫੀਆ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਆਬਾਦੀ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ। ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ!
ਨਵੇਂ ਉਦਯੋਗ, ਨਵੀਆਂ ਵਿਗਿਆਨਕ ਖੋਜਾਂ, ਵਧ ਰਹੇ ਬਾਜ਼ਾਰ—ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਮੌਕੇ ਭਰਪੂਰ ਹਨ। ਇਹ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਮਾਂ ਹੈ।

ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮੌਕੇ ਭਰਪੂਰ ਹਨ, ਜਿੱਥੇ ਚੋਟੀ ਦੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਦੀ ਰਿਕਾਰਡ ਮੰਗ ਹੈ - ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ, ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੇਤਾ ਵਜੋਂ ਸੇਵਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਜਿਹੜੇ ਅਜਿਹੇ ਨੇਤਾ ਬਣਨਗੇ ਉਹ ਸਾਰੇ ਅੱਜ ਬਾਲਗ ਹਨ ਜਾਂ ਬਾਲਗ ਬਣਨ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਰਥਿਕ ਤੇਜ਼ੀ ਦਾ ਮਤਲਬ ਨਿੱਜੀ ਸਫਲਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਅਮਰੀਕੀ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੋਂ ਹੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਦੀ ਆ ਰਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਫਿਰ ਵੀ, ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਔਸਤਨਤਾ ਦੀ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਫਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਤੋੜ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਚੰਗੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੀ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਚਿੰਤਾ, ਡਰ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ ਜੋ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ ਇੱਕ ਮਾਮੂਲੀ ਤਨਖਾਹ ਹੋਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਸੀਮਤ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਮੌਕੇ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕਹਿਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸਮਤ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ) ਉਹ ਸਿਆਣੇ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਸਿੱਖਣਗੇ ਕਿ ਵੱਡਾ ਸੋਚਣਾ ਕਿਵੇਂ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪਾਉਣਾ ਹੈ।

ਛਾਲ ਮਾਰੋ। ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਅੱਜ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹਨ। ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਤਾਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਹੈ। ਇਸ ਕਦਮ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰੀਏ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿੰਨ ਕਦਮ ਚੁੱਕੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ:

1. ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ। ਕੰਮ 'ਤੇ, ਘਰ 'ਤੇ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਜਿੱਤਾਂਗਾ," ਨਾ ਕਿ "ਮੈਂ ਹਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।" ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਦੇ

ਹੋ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹਾਂ," ਨਾ ਕਿ "ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਿੰਨਾ ਸਮਰੱਥ ਨਹੀਂ ਹਾਂ।" ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮੌਕਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ," ਨਾ ਕਿ "ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।" ਇਸ ਸੋਚ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ 'ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋਣ ਦਿਓ: "ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗਾ।" ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਉਲਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਉਸ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੋ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਸੁਪਰਮੈਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਸੁਪਰਇੰਟੈਲੀਜੈਂਸ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਕਿਸੇ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਤੱਤਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਮ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜੋ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕਦੇ ਵੀ, ਹਾਂ, ਕਦੇ ਵੀ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਨਹੀਂ ਵੇਚੋ।

3. ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾਲਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾਲਤਾ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਛੋਟੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਵੱਡੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਕਦੇ ਨਾ ਭੁੱਲੋ! ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵੱਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਕਸਰ ਛੋਟੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨਾਲੋਂ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਚੇਅਰਮੈਨ ਰਾਲਫ਼ ਜੇ. ਕੋਰਡੀਨਰ ਨੇ ਇੱਕ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਾਨਫਰੰਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ, "...ਜੋ ਕੋਈ ਵੀ ਆਗੂ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਸੰਕਲਪ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਨੂੰ ਹੁਕਮ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ... ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਅੱਗੇ ਰਹੇਗਾ ਜਾਂ ਪਿੱਛੇ, ਇਹ ਉਸਦੀ ਤਿਆਰੀ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ, ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਕੁਰਬਾਨੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਹੋਰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।"

ਸ਼੍ਰੀ ਕੋਰਡੀਨਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਸਹੀ ਅਤੇ ਵਿਹਾਰਕ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰੋ। ਜੋ ਲੋਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ, ਵਿਕਰੀ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਧਾਰਮਿਕ ਸੰਗਠਨਾਂ, ਲਿਖਣ, ਅਦਾਕਾਰੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਲਗਨ ਨਾਲ ਸਵੈ-ਵਿਕਾਸ

ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਅਜਿਹਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।
ਕੋਈ ਵੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ - ਅਤੇ ਇਹ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਟੀਚਾ ਹੈ - ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਮੱਗਰੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ - ਯਾਨੀ ਕਿ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਦੂਜਾ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਵਿਧੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ - ਯਾਨੀ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੀਜਾ, ਇਸਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਪਾਸ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ - ਯਾਨੀ ਕਿ, ਇਸਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਪੈਦਾ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।
ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ? ਉਹ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਵੱਖਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਸਫਲ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ?
ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਬਾਰੇ ਭਾਗ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਏਗਾ। ਇਹ ਹਰ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦਾ ਖੁਦ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋ।
ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇਸ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸੇ 'ਤੇ ਵੀ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੈ: ਨਤੀਜੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਥੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ ਜਿਸਦੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਲਿਆਏਗਾ - ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਤੁਹਾਡਾ ਵਧੇਰੇ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰੇਗਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੇ ਉਤਪਾਦਕ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਤਿਸ਼ਠਾ, ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ, ਉੱਚ ਤਨਖਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋਗੇ।
ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਿਖਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਤੁਹਾਡੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਹੋਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਤੇ ਖੜ੍ਹਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ ਕਿ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਤਾ ਦਿਖਾਏਗੀ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਦੱਸੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦਾ ਹੁਕਮ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰਸਤੇ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਭਟਕ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਵਾਪਸ ਟ੍ਰੈਕ 'ਤੇ ਆ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਪੱਕੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਰੱਥ

ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਕ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਮਨੁੱਖ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਮਨੁੱਖੀ ਕੰਮ ਦੀਆਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨੀ ਵਜੋਂ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਧ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਵੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਕਿਰਾਇਆ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਫੀਸ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਮੁਫ਼ਤ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਦੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹੀ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਜੋ ਹਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।
ਕੀ ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੌਰਾਨ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਮਨੁੱਖੀ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦੇ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਟੀਚਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਨੁੱਖੀ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਝਣਾ ਹੈ, ਇਹ ਸਿਖਾਉਣਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, "ਜੌਨ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਟੌਮ ਬਸ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ?" "ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਕਿਉਂ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਇੰਨੇ ਘੱਟ ਹਨ?" "ਲੋਕ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗੱਲ 'ਤੇ ਕਿਉਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਉਹੀ ਗੱਲ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇ?"
ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਨਿਰੀਖਣ ਦੇ ਸਧਾਰਨ ਕਾਰਜ ਤੋਂ ਕੀਮਤੀ ਸਬਕ ਸਿੱਖੋਗੇ।
ਇੱਥੇ ਦੋ ਖਾਸ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਕਲਾ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਅਤੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਲਈ ਚੁਣੋ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ, ਵੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਪਰਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।
ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਕੋਈ ਵੀ ਗੱਲਬਾਤ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ

ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਸਫਲਤਾ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸੀਂ ਅਭਿਆਸ ਕਰਾਂਗੇ, ਓਨੀ ਹੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗੇ।

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਦੋਸਤ ਬਾਗਬਾਨੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣੀਆਂ ਹਨ, "ਪੌਦਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਦੇ ਦੇਖਣਾ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਖਾਦ ਪਾਉਣ ਅਤੇ ਪਾਣੀ ਦੇਣ ਨਾਲ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਦੇ ਹਨ। ਅੱਜ ਉਹ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਨਾਲੋਂ ਕਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਹਨ।"

ਯਕੀਨਨ, ਜਦੋਂ ਮਨੁੱਖ ਕੁਦਰਤ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਨਤੀਜੇ ਦਿਲਚਸਪ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ-ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਨਤੀਜੇ ਦਸ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪ ਹੋਣਗੇ। ਹਰ ਮਹੀਨੇ, ਹਰ ਦਿਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ, ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਦੇਖਣਾ ਫਲਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੇ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਇਸ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਚੱਲਣ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨਾ ਹੈ।

☼ ☼ ☼

2

ਮਾਸਟਾਈਟਸ ਦਾ ਇਲਾਜ
ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਸਫਲਤਾ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਖ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਤੁਰੰਤ, ਬਿਨਾਂ ਦੇਰੀ ਦੇ।

ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਇੱਕ ਭਿਆਨਕ ਮਾਨਸਿਕ ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਿਮਾਰੀ ਨੂੰ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਐਪੈਂਡਿਸਾਈਟਿਸ, ਐਕਸਕਿਊਸਾਈਟਿਸ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਹਰ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਹ ਬਿਮਾਰੀ ਬਹੁਤ ਹੀ ਉੱਨਤ ਅਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ "ਆਮ" ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਸਫਲ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਬਹਾਨੇ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ। ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਬਿਨਾਂ ਰੁਕੇ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਬਹਾਨੇ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਲਗਾਤਾਰ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਢਲਾਣ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਖਿਸਕਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਤੋਂ ਗੰਭੀਰ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪੀੜਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੇਖੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਓਨੇ ਹੀ ਘੱਟ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਤੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਦਾ ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਹਾਨਿਆਂ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਝੱਟਪੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੁਝ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਜਾਂ ਉਹ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ, ਜਾਂ ਉਹ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਜਾਂ ਉਹ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹਨ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਮਿਲੇਗੀ - ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਉਹੀ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਬਹਾਨੇ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ।

ਹਰ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ, ਫੌਜੀ ਅਫਸਰ, ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ, ਪੇਸ਼ੇਵਰ, ਜਾਂ ਨੇਤਾ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਮਿਲਿਆ ਜਾਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ਕੋਲ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਕਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਰੂਜ਼ਵੈਲਟ ਆਪਣੀਆਂ ਬੇਜਾਨ ਲੱਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ; ਟਰੂਮੈਨ ਆਪਣੀ "ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਘਾਟ" ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਕੈਨੇਡੀ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਸੀ, "ਮੈਂ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਬਣਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਸੀ," ਜੌਨਸਨ ਅਤੇ ਆਈਜ਼ਨਹਾਵਰ ਦਿਲ ਦੇ ਦੌਰੇ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਪਿੱਛੇ ਲੁਕ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਿਮਾਰੀ ਵਾਂਗ, ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਣਾ ਹੋਰ ਵੀ ਵਿਗੜ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਰੰਤ ਅਤੇ ਢੁਕਵੇਂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਲਾਜ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਸੋਚ ਵਿਕਾਰ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਵਿਅਕਤੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ: "ਮੇਰੀ ਸਥਿਤੀ ਓਨੀ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਚਿਹਰਾ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮਾੜੀ ਸਿਹਤ? ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਘਾਟ? ਬੁਢਾਪਾ? ਜਵਾਨੀ? ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ? ਨਿੱਜੀ ਮੁਸੀਬਤ? ਮਾੜੀ ਪਤਨੀ? ਮਾੜੀ ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਪਰਵਰਿਸ਼?"

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਅਸਫਲਤਾ ਸਿੰਡਰੋਮ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੋਈ "ਚੰਗਾ" ਬਹਾਨਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਨਾਲ ਫੜ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਫਿਰ ਉਹ ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਅਸਮਰੱਥ ਹਨ।

ਅਤੇ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਬਿਮਾਰ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਈ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਵਚੇਤਨ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜੜ੍ਹ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਓ ਨਾਲ ਖੁਆਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਵਿਚਾਰ, ਭਾਵੇਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਣ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਵਧੇਰੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਦੇ ਹਨ। ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ, ਬਹਾਨੇ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਘੱਟ ਜਾਂ ਵੱਧ ਝੂਠ ਹੈ। ਪਰ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਹ ਆਪਣੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਓਨਾ ਹੀ ਉਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਲਿਜਾਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਐਕਸਕਿਊਜ਼ਾਈਟਿਸ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਟੀਕਾਕਰਨ ਕਰਵਾਉਣਾ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਐਕਸਕਿਊਜ਼ਾਈਟਿਸ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦੀ ਹੈ।

ਬਹਾਨੇ ਕਈ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਮੋਟੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਚਾਰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ: ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ, ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਹਾਨੇ, ਉਮਰ ਦੇ ਬਹਾਨੇ, ਅਤੇ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਚਾਇਆ ਜਾਵੇ:

ਮਾਸੋਚਿਜ਼ਮ ਦੇ ਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਰੂਪ

1. "ਮੈਂ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਨੂੰ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ।" ਇਹ ਸਿਹਤ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ। ਪਰ ਸਿਹਤ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀਆਂ ਕਈ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤੇ ਬਸ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਮੈਂ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ,"। ਦੂਸਰੇ ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਨਾਮ ਨੂੰ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੇਖਾਂਕਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਗਲਤ ਹੈ।

"ਮਾੜੀ" ਸਿਹਤ ਲਈ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਕਾਰਨ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਉਹ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜੋ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਕਾਰਨ ਉਹ ਵੱਡੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦਾ ਭਾਰ ਚੁੱਕਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ।

ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਨ। ਪਰ ਕੀ ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਹਾਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਜ਼ਰਾ ਸੋਚੋ: ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਲੋਕ ਵੀ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ।

ਮੇਰੇ ਡਾਕਟਰ ਦੋਸਤ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੰਦਰੁਸਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਹੱਦ ਤੱਕ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਦੋ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਤੀ ਸਹੀ ਅਤੇ ਗਲਤ ਪਹੁੰਚ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸਿਖਾਇਆ। ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਭਾਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, 30 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਇਆ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਭਾਸ਼ਣ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਪਰ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੋਈ ਕੰਮ ਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।"

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।" ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਗਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, “ਮੈਨੂੰ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤਾ ਨਹੀਂ ਪਤਾ, ਪਰ ਇੱਕ ਆਮ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਾਂਗਾ। ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਿਲ ਦੇ ਮਾਹਰ ਕੋਲ ਜਾਵਾਂਗਾ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਰਾਏ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਮੰਨਾਂਗਾ। ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡਾ ਚੈੱਕਅਪ ਕਰਵਾਇਆ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਗਲਤ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਇਸ ਲਈ, ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੰਜਵੇਂ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਇਸਦੀ ਖੋਜ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਕਸਰ ਇਸ ਕਾਰਨ ਬਿਮਾਰ ਹੋ ਜਾਓਗੇ।

"ਦੂਜੀ ਸਲਾਹ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਹੈ ਡਾ. ਸ਼ਿੰਡਲਰ ਦੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ, *ਹਾਊ ਟੂ ਲਿਵ 365 ਡੇਜ਼ ਏ ਈਅਰ* ਪੜ੍ਹੋ। ਡਾ. ਸ਼ਿੰਡਲਰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਤਿੰਨ-ਚੌਥਾਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਰੀਰਕ ਬਿਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ

ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਮਾਨਸਿਕ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਰਾ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ, ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਤਿੰਨ-ਚੌਥਾਈ ਆਬਾਦੀ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ 'ਤੇ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਡਾ. ਸ਼ਿੰਡਲਰ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ "ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ" ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ।

"ਤੀਜਾ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਮੌਤ ਤੱਕ ਖੁਸ਼ ਰਹਿਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਲਵਾਂਗਾ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਸ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਉਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਜੋ ਮੇਰੇ ਵਕੀਲ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਦਿੱਤੀ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਵਕੀਲ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਟੀਬੀ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਕਾਨੂੰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਜਾਰੀ ਰੱਖਿਆ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਮੁਖੀ ਬਣਿਆ ਰਿਹਾ, ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਪੂਰਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਿਆ। ਹੁਣ ਮੇਰਾ ਵਕੀਲ ਦੋਸਤ 78 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਫ਼ਲਸਫ਼ੇ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕੀਤੀ: "ਮੈਂ ਮਰਨ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਤੱਕ ਖੁਸ਼ ਰਹਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਮੌਤ ਬਾਰੇ ਬੇਲੋੜੀ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਮੈਂ ਇਸ ਧਰਤੀ 'ਤੇ ਹਾਂ, ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਤਾਂ ਫਿਰ ਮੈਨੂੰ ਅਧੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿਉਂ ਜੀਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ? ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਮੌਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।"

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਖਤਮ ਕਰਨੀ ਪਈ, ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਡੇਟਰਾਇਟ ਲਈ ਫਲਾਈਟ ਫੜਨੀ ਸੀ। ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਜੀਬ ਪਰ ਸੁਹਾਵਣਾ ਅਨੁਭਵ ਹੋਇਆ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਜਹਾਜ਼ ਨੇ ਉਡਾਣ ਭਰੀ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਟਿਕ-ਟਿਕ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣਾਈ ਦਿੱਤੀ। ਹੈਰਾਨ ਹੋ ਕੇ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਬੈਠੇ ਆਦਮੀ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਇਹ ਆਵਾਜ਼ ਆ ਰਹੀ ਸੀ।

ਉਹ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੰਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਧੜਕ ਰਿਹਾ ਹੈ।"

ਇਹ ਸੁਣ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਾਰੀ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸੀ।

ਸਿਰਫ਼ 21 ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਪਲਾਸਟਿਕ ਵਾਲਵ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਸਰਜਰੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਟਿੱਕ ਟਿੱਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਜਾਰੀ ਰਹੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਨਕਲੀ ਵਾਲਵ ਉੱਤੇ ਨਵੇਂ ਟਿਸ਼ੂ ਨਹੀਂ ਉੱਗਦੇ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਹੁਣ ਕੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

"ਖੈਰ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪਲਾਨ ਹਨ। ਮੈਂ ਮਿਨੀਸੋਟਾ ਪਹੁੰਚ ਕੇ ਕਾਨੂੰਨ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਾਂਗਾ। ਸ਼ਾਇਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਸਰਕਾਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਪਰ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਬਿਲਕੁਲ ਨਵਾਂ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।"

ਇਸ ਲਈ ਇੱਥੇ ਸਿਹਤ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਦੋ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹਨ। ਪਹਿਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ

ਪਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਉਹ ਚਿੰਤਤ, ਪਰੇਸ਼ਾਨ, ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵਧਣ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਸਰਜਰੀ ਹੋਈ ਸੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਕੁਝ ਨਵਾਂ ਅਤੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਸੀ!

ਮੈਨੂੰ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਨਿੱਜੀ ਤਜਰਬਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਸ਼ੂਗਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਿਆ (ਲਗਭਗ 5,000 ਟੀਕੇ ਪਹਿਲਾਂ), ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਡਾਕਟਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ, "ਸ਼ੂਗਰ ਇੱਕ ਸਰੀਰਕ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਦੁਖੀ ਹੋਵੋਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੋਰ ਵੀ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਰਕ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ।"

ਸ਼ੂਗਰ ਦੀ ਪਛਾਣ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਸ਼ੂਗਰ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਇਆ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਸ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿੰਨੇ ਵਿਰੋਧੀ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਹ ਬਿਮਾਰੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੈ। ਉਹ ਮੌਸਮ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਤਬਦੀਲੀ 'ਤੇ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੂਰਖਤਾ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲੁਕਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਤੋਂ ਇੰਨਾ ਡਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਜ਼ੁਕਾਮ ਜਾਂ ਖੰਘ ਨਾਲ ਦੇਖ ਕੇ ਭੱਜ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕਰੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਸਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਊਰਜਾ ਉਸ ਨਾਲ ਵਾਪਰਨ ਵਾਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਭਿਆਨਕ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਸੱਚੀਆਂ ਅਤੇ ਝੂਠੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਨਾਲ ਬੋਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਸਦੀ ਅਸਲ ਬਿਮਾਰੀ ਸ਼ੂਗਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਵਜੋਂ ਵਰਤ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹਮਦਰਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਫਰਮ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਮੈਨੇਜਰ ਹੈ ਜੋ ਗੰਭੀਰ ਸ਼ੂਗਰ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੈ। ਉਹ ਉਪਰੋਕਤ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲੋਂ 30 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਨਸੁਲਿਨ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਇੱਕ ਬਿਮਾਰ ਵਿਅਕਤੀ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਪੂਰਾ ਆਨੰਦ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਖੈਰ, ਸ਼ੂਗਰ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਸ਼ੇਵਿੰਗ ਵੀ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਕੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬਿਮਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਨਸੁਲਿਨ ਟੀਕੇ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ

ਬਿਮਾਰੀ ਨੂੰ ਸਰਾਪ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਅਸੀਸ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਇਨਸੁਲਿਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ।"

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਚੰਗਾ ਦੋਸਤ 1945 ਵਿੱਚ ਜੰਗ ਤੋਂ ਇੱਕ ਕੱਟੀ ਹੋਈ ਬਾਂਹ ਨਾਲ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਜੌਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਹੁਣ ਤੱਕ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਵਿਅਕਤੀ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਕਦੇ ਜਾਣਿਆ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਕੱਟੀ ਹੋਈ ਬਾਂਹ ਬਾਰੇ ਲੰਮੀ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ।

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੀ ਬਾਂਹ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਦੋ ਬਾਹਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਜੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਕੱਟਣੀ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਕੋਈ ਮਹਿੰਗਾ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਅਜੇ ਵੀ 100 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਜੀਵਨਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹਾਂ।"

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਪਾਹਜ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੋਲਫਰ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਨਾਲ ਇੰਨਾ ਵਧੀਆ ਕਿਵੇਂ ਖੇਡ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੋਵੇਂ ਬਾਹਾਂ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਗੋਲਫਰ ਉਸ ਵਾਂਗ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਖੇਡ ਸਕਦੇ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਇਹ ਮੇਰਾ ਤਜਰਬਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਗਲਤ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਦੋ ਬਾਹਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।" ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਗਲਤ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਦੋ ਬਾਹਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਗੋਲਫ ਕੋਰਸ 'ਤੇ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ।

ਸਿਹਤ ਸੰਬੰਧੀ ਬਹਾਨਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ

ਹਰਪੀਸ ਸਿੰਪਲੈਕਸ ਵਾਇਰਸ ਦੀ ਲਾਗ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਟੀਕਾ ਚਾਰ ਖੁਰਾਕਾਂ ਹਨ:

1. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਲ ਕਰੋਗੇ, ਭਾਵੇਂ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਜ਼ੁਕਾਮ ਹੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਇਹ ਓਨੀ ਹੀ ਖ਼ਰਾਬ ਹੁੰਦੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਕੰਡਿਆਂ ਨੂੰ ਪਾਣੀ ਦੇਣ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਲਗਾਤਾਰ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਬੁਰੀ ਆਦਤ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਵੈ-ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਅਤੇ ਬਕਵਾਸ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਬਣਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਛਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੀ "ਮਾੜੀ" ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਰੌਲਾ ਪਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਹਮਦਰਦੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ

(ਅਤੇ ਮੈਂ "ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ" ਸ਼ਬਦ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ), ਪਰ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਲਗਾਤਾਰ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ, ਸਨਮਾਨ ਜਾਂ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਸਕੇਗਾ।

2. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਬੇਲੋੜੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਓ। ਡਾ. ਵਾਲਟਰ ਅਲਟੂਰੇਜ਼ ਵਿਸ਼ਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮੇਓ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਇੱਕ ਐਮਰੀਟਸ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ, “ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਬੇਲੋੜੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਨਾ ਕਰਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਜੋ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਯਕੀਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ ਪਿੱਤੇ ਦੀ ਥੈਲੀ ਖਰਾਬ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਕਿ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਅੱਠ ਐਕਸ-ਰੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦਾ ਪਿੱਤੇ ਦੀ ਥੈਲੀ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬਿਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਪਿੱਤੇ ਦੇ ਐਕਸ-ਰੇ ਕਰਵਾਉਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦੇਵੇ। ਮੈਂ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਜੋ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਈਸੀਜੀ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬਿਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਬੇਲੋੜੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰਨ ਦੀ ਅਪੀਲ ਕੀਤੀ।

3. ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਜੋ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਲਈ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, "ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਫਟੇ ਹੋਏ ਜੁੱਤੇ ਬਾਰੇ ਉਦਾਸ ਸੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਪੈਰਾਂ ਦੇ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਹੁਣ ਪਰਮਾਤਮਾ ਅੱਗੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ; ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋ ਗਿਆ।" ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ "ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ" ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ "ਚੰਗਾ" ਕੀ ਹੈ। ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਅਸਲ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਏਗਾ।

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ, "ਜੰਗਾਲ ਪੈਣ ਨਾਲੋਂ ਥੱਕ ਜਾਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ।" ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਲੈਣ ਲਈ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜਿਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਪਾਓਗੇ।

2. "ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਾਲੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।" ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਭੇਸ ਜਾਂ "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ" ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬਹਾਨਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਇਹ ਇੰਨਾ ਆਮ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲਗਭਗ 95 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਰੂਪ

ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਭੇਸ ਦੇ ਹੋਰ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਅਤਿਕਥਨੀ ਵਾਲਾ ਸ਼ੇਖੀ ਮਾਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਇਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਭੇਸ, ਜਾਂ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਭੇਸ, ਇੱਕ ਚੁੱਪ ਦੁੱਖ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੀ ਬੁੱਧੀ ਜਾਂ ਸਮਝ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਅੰਦਰੋਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਦੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ:

1. ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ
2. ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ।

ਇਹ ਗਲਤੀਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ "ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।" ਪਰ ਫਿਰ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਵਧਦੇ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਜਾਂ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਸੇਧ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਦਿਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ: ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਜਾਂ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਸੇਧ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਡਾਕਟਰ ਐਡਵਰਡ ਟੇਲਰ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਕੀ ਕੋਈ ਬੱਚਾ ਵਿਗਿਆਨੀ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ?" ਟੇਲਰ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਵਿਗਿਆਨੀ ਬਣਨ ਲਈ ਇੱਕ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਦਿਮਾਗ, ਇੱਕ ਚਮਤਕਾਰੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਹਾਈ ਸਕੂਲ ਦੇ ਗ੍ਰੇਡਾਂ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਵਿਗਿਆਨੀ ਬਣਨ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਡੂੰਘੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਦਿਲਚਸਪੀ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ, ਵਿਗਿਆਨਕ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ।"

ਇਸ ਲਈ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ!

ਜੇਕਰ 100 ਦੇ IQ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ IQ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ 120 ਦੇ IQ ਵਾਲੇ ਪਰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ, ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਸਤਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ।

ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ - ਇਹੀ ਅਸਲੀ ਕੁੰਜੀ

ਹੈ। ਆਲਸੀ ਮਨ ਦਾ ਕੀ ਫਾਇਦਾ? ਇੱਕ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਅਕਤੀ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕੋਈ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਰੱਖਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ 95 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਯੋਗਤਾ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ, ਮੈਂ 10 ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਕਾਲਜ ਦੋਸਤ, ਚੱਕ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ। ਚੱਕ ਇੱਕ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਸੀ ਅਤੇ ਸਨਮਾਨਾਂ ਨਾਲ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਖਰੀ ਵਾਰ ਦੇਖਿਆ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਟੀਚਾ ਪੱਛਮੀ ਨੇਬਰਾਸਕਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣਾ ਸੀ।

ਮੈਂ ਚੱਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਖ਼ਰਕਾਰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਇਆ ਹੈ।

ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, "ਮੈਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਿਆ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ।"

"ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਲਜ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਕਮੀਆਂ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੋਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ, ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ, ਅੱਗੇ ਕਿਹੜੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ: 'ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਪੂੰਜੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ;' 'ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਚੱਕਰ ਸਹੀ ਹੈ;' 'ਕੀ ਸਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਬਹੁਤ ਮੰਗ ਹੈ?' 'ਕੀ ਸਥਾਨਕ ਉਦਯੋਗ ਸਥਿਰ ਅਤੇ ਟਿਕਾਊ ਹਨ?' - ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਵਾਲ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

"ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੁੱਖ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਜੋ ਬਹੁਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਜਾਂ ਜੋ ਕਦੇ ਕਾਲਜ ਵੀ ਨਹੀਂ ਗਏ, ਨੇ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਏ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸੇ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਫਸਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦਾ ਆਡਿਟ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਕਾਸ਼ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਇਹ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ! ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੁੰਦੀ।"

ਚੱਕ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਸਦਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸੀ, ਜਿਸਨੇ ਚੱਕ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿੱਤੀ।

ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਲੋਕ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਪਿਛਲੇ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਹਾਂ ਜੋ ਬਹੁਤ ਹੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੈ, ਉਸ ਕੋਲ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਕੋਈ ਕਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਫਾਈ ਬੀਟਾ ਕੱਪਾ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ,

ਉਹ ਇੱਕ ਭਿਆਨਕ ਅਸਫਲਤਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਔਸਤ ਹੈ (ਉਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕਦੇ ਵਿਆਹ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ (ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਆਹ ਤਲਾਕ ਵਿੱਚ ਖਤਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ)। ਉਸਦੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਦੋਸਤ ਹਨ (ਉਸਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਬੋਰਿੰਗ ਲੱਗਦਾ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕੋਈ ਜਾਇਦਾਦ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੀ ਹੈ (ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਗੁਆਉਣ ਦੇ ਡਰੋਂ)। ਇਹ ਆਦਮੀ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਹੈ।

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ਉਸ ਕੋਲ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਉਸਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਸਿਰਫ਼ ਨੁਕਸਦਾਰ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਸ ਕਾਰਨ, ਇਸ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਆਦਮੀ ਨੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਕੋਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਆਪਣਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਦਲਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਹਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਕੋਲ ਅਜਿਹਾ ਦਿਮਾਗ ਹੈ ਜੋ ਅਸਾਧਾਰਨ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਓਨਾ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਨਿਊਯਾਰਕ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਤੋਂ ਪੀਐਚ.ਡੀ. ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਕਿਵੇਂ ਬਿਤਾਏ? ਇੱਕ ਸਟਾਫ ਅਫਸਰ ਵਜੋਂ ਨਹੀਂ। ਇੱਕ ਸਟਾਫ ਸਪੈਸ਼ਲਿਸਟ ਵਜੋਂ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਫੌਜ ਦਾ ਟਰੱਕ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਬਿਤਾਏ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਸੈਨਿਕਾਂ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਰੱਖਦਾ ਸੀ ("ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਹਾਂ"), ਫੌਜ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਨਾਲ ਨਾਰਾਜ਼ ਸੀ ("ਸਾਰੇ ਨਿਯਮ ਬਕਵਾਸ ਅਤੇ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਹਨ"), ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਸੀ ("ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਨਹੀਂ"), ਅਤੇ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖਦਾ ਸੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਖੁਦ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਸੀ ("ਮੈਂ ਕਿੰਨਾ ਮੂਰਖ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਗੜਬੜ ਵਿੱਚ ਪੈ ਗਿਆ ਅਤੇ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਰਸਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਰਿਹਾ")।

ਅਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕੌਣ ਕਰੇਗਾ? ਉਸਦਾ ਸਾਰਾ ਗਿਆਨ ਉਸਦੇ ਮਨ ਦੇ ਭੰਡਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਬਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਉੱਥੇ ਹੀ ਦੱਬਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਵਿਹਲਾ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਸੇਧ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਸੋਚ ਜਾਂ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੀਐਚ.ਡੀ. ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਵੀ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਰੀਬੀ ਦੋਸਤ, ਫਿਲ, ਦੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਾ ਸੀ। ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਏਜੰਸੀ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਖੋਜ ਦਾ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਸੀ।
ਕੀ ਫਿਲ ਬਹੁਤ "ਦਿਮਾਗੀ" ਸੀ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਫਿਲ ਨੂੰ ਖੋਜ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਅੰਕੜਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ (ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਰੇ ਮਾਤਹਿਤ ਸਨ)। ਅਤੇ ਫਿਲ ਨੇ ਖੋਜ ਦੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਸਨੂੰ ਇੰਨਾ ਖਾਸ ਕਿਉਂ ਬਣਾਇਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ $30,000 ਕਮਾਏ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਮਾਤਹਿਤ ਸਿਰਫ $10,000 ਕਮਾਉਂਦੇ ਸਨ?
ਫਿਲ ਇੱਕ "ਮਨੁੱਖੀ" ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸੀ। ਉਹ 100% ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਊਰਜਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਮਝ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦਾ ਸੀ।
ਕੰਪਨੀ ਫਿਲ ਨੂੰ ਉੱਚ ਆਈਕਿਊ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਤਿੰਨ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵ ਦਿੰਦੀ ਸੀ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਫਿਲ ਕੋਲ ਘੱਟ ਬੁੱਧੀ ਸੀ, ਉਸਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਇੰਨਾ ਕੀਮਤੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਸੀ।
ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਹਰ 100 ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ 50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੀ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਦਾਖਲੇ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕਿਉਂ?
ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਘੱਟ ਬੁੱਧੀ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨਾ ਹੁੰਦੀਆਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਾਖਲਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ। ਅਤੇ ਇਹ ਪੈਸੇ ਬਾਰੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਜੋ ਆਪਣੀ ਕਾਲਜ ਫੀਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੈ, ਕੰਮ ਦੀ ਕੋਈ ਕਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਰਵੱਈਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਲਜ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਨਹੀਂ ਮਾਣਦੇ, ਜਾਂ ਸਹੀ ਸਹਿਪਾਠੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭਦੇ।"
ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਏ ਕਾਰਨ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਜੂਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਉੱਚ ਅਹੁਦਿਆਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਕਾਫ਼ੀ

ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਚਿੜਚਿੜਾ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਅਤੇ ਨਿਰਾਦਰ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, "ਇਹ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਦਿਮਾਗ ਜਾਂ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਕਿਸੇ ਨੌਜਵਾਨ ਅਧਿਕਾਰੀ ਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ। ਇਹ ਲਗਭਗ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਜਾਂ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।"

ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਉਹ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉੱਪਰਲੇ 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਏਜੰਟ ਆਪਣੇ ਬੀਮਾ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦਾ 75 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਕਿਉਂ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਹੇਠਲੇ 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਆਪਣੇ ਕੁੱਲ ਬੀਮਾ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ 5 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੀ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕੇ। ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਸੀ?

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਫਾਈਲਾਂ ਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਗਈ। ਖੋਜ ਨੇ ਉੱਪਰਲੇ ਅਤੇ ਹੇਠਲੇ ਬੀਮਾ ਏਜੰਟਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਬੁੱਧੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅੰਤਰ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾਇਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਫਲ ਵਿਚਕਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸੀ। ਚੋਟੀ ਦੇ ਬੀਮਾ ਏਜੰਟ ਘੱਟ ਚਿੰਤਤ ਸਨ, ਵਧੇਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸਨ, ਅਤੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਸਨ।

ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਵਰਤਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਗਿਆਨ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ—ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਰਤਦੇ ਹੋ। ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਮਾਸੋਚਿਜ਼ਮ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਗਿਆਨ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਅੱਧਾ ਸੱਚ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਸਿਰਫ਼ ਸੰਭਾਵੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ—ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਜਦੋਂ ਉਹ ਵਰਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਵੇ।

ਕਿਸੇ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਮਹਾਨ ਵਿਗਿਆਨੀ ਆਈਨਸਟਾਈਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇੱਕ ਮੀਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਫੁੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਈਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਅਜਿਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਭਰਾਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਦੋ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ?"

ਆਈਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਸਬਕ ਸਿਖਾਇਆ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਸੀ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਭੰਡਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ 'ਤੇ ਮਾਣਹਾਨੀ ਦਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕੀਤਾ ਸੀ।

ਅਖ਼ਬਾਰ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਅਣਜਾਣ ਕਿਹਾ ਸੀ। ਫੋਰਡ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ "ਇਸਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨ" ਲਈ ਕਿਹਾ ਸੀ।

ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ ਨੇ ਫੋਰਡ ਤੋਂ ਦਰਜਨਾਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ "ਬੇਨੇਡਿਕਟ ਅਰਨੋਲਡ ਕੌਣ ਸੀ?" "ਇਨਕਲਾਬ ਦੀ ਜੰਗ ਕਦੋਂ ਲੜੀ ਗਈ ਸੀ?" ਆਦਿ। ਫੋਰਡ ਆਪਣੀ ਸੀਮਤ ਰਸਮੀ ਸਿੱਖਿਆ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਸੀ।

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਫੋਰਡ ਕਾਫ਼ੀ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋ ਗਿਆ ਅਤੇ ਗੁੱਸੇ ਨਾਲ ਬੋਲਿਆ, "ਮੈਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਪਤਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਆਦਮੀ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ।"

ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਕਦੇ ਵੀ ਬੇਕਾਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਸਫਲ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਕੀ ਜਾਣਦਾ ਹੈ: ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਦਾ ਗੈਰਾਜ ਨਾ ਬਣਾਓ; ਜਾਣੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿੱਥੋਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।"

ਤੱਥਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕੀ ਕੀਮਤ ਹੈ? ਮੈਂ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨਾਲ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਦਿਲਚਸਪ ਸ਼ਾਮ ਬਿਤਾਈ। ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਹੈ। ਟੀਵੀ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਕੁਇਜ਼ ਸ਼ੋਅ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਿਸ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ ਜਾ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਹ ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੋਂ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਭਾਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਮੂਰਖ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ। ਜਦੋਂ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੇ ਅਰਜਨਟੀਨਾ ਦੇ ਇੱਕ ਪਹਾੜ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਔਖੇ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਕਿੰਨੇ ਡਾਲਰ ਦੇਵਾਂਗਾ?"

"ਕਿੰਨਾ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

"$300 ਤੋਂ ਵੱਧ ਇੱਕ ਸੈਂਟ ਵੀ ਨਹੀਂ - ਨਾ ਹੀ ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤਾ, ਨਾ ਹੀ ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ, ਪਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਲਈ। ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਗਿਆਨ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲਿਆ ਹੈ। ਇਹ 'ਮਾਹਰ' ਸੋਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਯਾਦ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਯਾਦ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਮਨੁੱਖੀ ਵਿਸ਼ਵਕੋਸ਼ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ $300 ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਸ਼ਵਕੋਸ਼ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਕੀਮਤ ਵੀ ਸ਼ਾਇਦ ਉਸਦੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੇ 90 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਗਿਆਨ ਨੂੰ $2 ਦੀ ਆਮ ਗਿਆਨ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

"ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰ ਸਕਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ। ਜੋ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖ ਸਕਣ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਕਾਰ ਕਰ

ਸਕਣ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸਾ ਕਮਾ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਸਿਰਫ਼ ਤੱਥਾਂ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸਾ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਸਕੇਗਾ।"

ਬੌਧਿਕ ਮਰਦਵਾਦ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕੇ

ਬੌਧਿਕ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੇ ਤਿੰਨ ਸਰਲ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

1. ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਨਾ ਸਮਝੋ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਸਮਝੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ। ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਘੱਟ ਆਈਕਿਊ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਬਣਾਓ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ, "ਮੇਰਾ ਰਵੱਈਆ ਮੇਰੀ ਬੁੱਧੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।" ਕੰਮ 'ਤੇ ਅਤੇ ਘਰ 'ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਟਾਲ-ਮਟੋਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭੋ। "ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਰਿਹਾ ਹਾਂ" ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇ। ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਲਈ ਚੰਗੇ ਬਹਾਨੇ ਲੱਭਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰੋ।

3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸੋਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਤੇ ਕੀਮਤੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਰਹਿਣ ਦਿਓ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮਰੱਥਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਤਿਹਾਸ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਲਈ?"

3. "ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ (ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ) ਹਾਂ।" ਉਮਰ-ਅਧਾਰਤ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਮਰ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਦੋ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਰੂਪ ਹਨ: "ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਪੁਰਾਣਾ ਹਾਂ" ਸੰਸਕਰਣ ਅਤੇ "ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਹਾਂ" ਸੰਸਕਰਣ।

ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਉਮਰ ਦੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ: "ਮੈਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ (ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ) ਹਾਂ। ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜੋ ਮੈਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜੋ

ਮੈਂ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਹਾਂ।"

ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਲਈ "ਬੱਸ ਸਹੀ ਉਮਰ" ਹਨ। ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਨੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤ ਉਮਰ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਖੇਚਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਉਮਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਸ਼ਹੂਰ ਰੂਪ "ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ ਹਾਂ" ਹੈ। ਇਹ ਬਿਮਾਰੀ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸੂਖਮਤਾ ਨਾਲ ਫੈਲੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਟੀਵੀ ਸੀਰੀਅਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਰਲੇਵੇਂ ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਗੁਆਉਣ ਦਾ ਦਿਖਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਕਿਤੇ ਵੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਰਹੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ ਹੈ। ਸ਼੍ਰੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਉਹ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਿੱਟਾ ਕੱਢਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੋਣਾ ਹੀ ਬੁੱਧੀਮਾਨੀ ਹੈ।

"ਚਾਲੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿਉਂ ਔਖੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ," ਇਹ ਵਿਸ਼ਾ ਨਾਟਕਾਂ ਅਤੇ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਦੇ ਲੇਖਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੱਚੇ ਤੱਥ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹਾਨੇ ਲੱਭਣ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਅਜਿਹੇ ਨਾਟਕ ਦੇਖਣਾ ਅਤੇ ਅਜਿਹੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਉਮਰ-ਸੰਬੰਧੀ ਮਾਸਟਾਈਟਸ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀ ਹੈ?

ਉਮਰ-ਸਬੰਧਤ ਮਰਦਾਨਾ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਵਿਕਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਚਲਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਅਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸੀਰਮ ਮਿਲਿਆ ਜੋ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੁਬਾਰਾ ਕਦੇ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਇਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸੇਸਿਲ ਨਾਮ ਦਾ ਇੱਕ ਇੰਟਰਨ ਸੀ। ਚਾਲੀ ਸਾਲਾ ਸੇਸਿਲ ਇੱਕ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਹੁਣ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਚਾਲੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹਾਂ।"

ਮੈਂ ਸੇਸਿਲ ਨਾਲ "ਬੁਢਾਪੇ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ" ਬਾਰੇ ਕਈ ਵਾਰ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਪੁਰਾਣੀ ਕਹਾਵਤ ਵਰਤੀ, "ਤੁਸੀਂ ਓਨੇ ਹੀ ਬੁੱਢੇ ਹੋ ਜਿੰਨਾ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ।" ਪਰ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, "ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਬੁੱਢਾ ਹਾਂ!")

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਿਆ ਜੋ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਸੇਸਿਲ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਸੇਸਿਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਯੁੱਗ ਕਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ?"

ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਸਕਿੰਟ ਸੋਚਿਆ ਅਤੇ ਫਿਰ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਲਗਭਗ 20 ਸਾਲ ਪੁਰਾਣਾ।"

“ਠੀਕ ਹੈ,” ਮੈਂ ਕਿਹਾ, “ਅਤੇ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਆਦਮੀ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਮਰ ਕਦੋਂ ਖਤਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?”

ਸੇਸਿਲ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਆਦਮੀ 70 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਉਹ ਸਿਹਤਮੰਦ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦਾ ਹੈ।"

"ਖੈਰ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ 70 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਾਂ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਿਖਰ 20 ਤੋਂ 70 ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ 50 ਸਾਲ, ਜਾਂ ਅੱਧੀ ਸਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸੇਸਿਲ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਚਾਲੀ ਸਾਲ ਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਹਿੱਸਾ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ?"

“ਵੀਹ ਸਾਲ,” ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ।

"ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਹਿੱਸਾ ਬਾਕੀ ਹੈ?"

“ਤੀਹ ਸਾਲ,” ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ।

"ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਸੇਸਿਲ, ਤੂੰ ਅਜੇ ਅੱਧਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੰਘਿਆ। ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ 40 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੀ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।"

ਮੈਂ ਸੇਸਿਲ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਨੂੰ ਛੂਹ ਗਈ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਉਸਦੇ ਬਹਾਨੇ ਤੁਰੰਤ ਗਾਇਬ ਹੋ ਗਏ। ਸੇਸਿਲ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਅੱਗੇ ਅਜੇ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਹੋਰ ਮੌਕੇ ਹਨ। ਹੁਣ ਤੱਕ, ਉਸਨੇ ਸੋਚਿਆ ਸੀ, "ਮੈਂ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹਾਂ," ਪਰ ਹੁਣ ਉਹ ਸੋਚਣ ਲੱਗਾ, "ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਜਵਾਨ ਹਾਂ।" ਸੇਸਿਲ ਨੂੰ ਹੁਣ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਸਾਡੀ ਉਮਰ ਬਹੁਤ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੀ। ਦਰਅਸਲ, ਇਹ ਉਮਰ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡਾ ਆਸ਼ੀਰਵਾਦ ਜਾਂ ਸਰਾਪ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਉਮਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਨਾਲ ਇਸ ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਬੰਦ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਜਾਣਗੇ। ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਨੇ ਕਈ ਸਾਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨੌਕਰੀਆਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਕੀਤੇ - ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ, ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣਾ, ਬੈਂਕ

ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ - ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਸਿੱਟਾ ਕੱਢਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਪਾਦਰੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਹੁਣ 45 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਬੱਚੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਸਨ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਤਾਕਤ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਭਾਵੇਂ ਮੈਂ ਪੈਂਤਾਲੀ ਸਾਲ ਦਾ ਹੋਵਾਂ ਜਾਂ ਪੈਂਹਠ ਸਾਲ ਦਾ, ਮੈਂ ਪੁਜਾਰੀ ਬਣਾਂਗਾ।"

ਉਸ ਕੋਲ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਾ ਭੰਡਾਰ ਸੀ, ਹੋਰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ। ਉਸਨੇ ਵਿਸਕਾਨਸਿਨ ਵਿੱਚ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਧਰਮ ਸ਼ਾਸਤਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਇੱਕ ਪਾਦਰੀ ਬਣ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇਲੀਨੋਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚਰਚ ਵਿੱਚ ਸੇਵਾ ਕਰਨ ਦਾ ਆਪਣਾ ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ।

ਬੁੱਢਾ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਉਸ ਕੋਲ ਅਜੇ ਵੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ 20 ਸਾਲ ਸਨ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ, ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਜੇ ਮੈਂ 45 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੱਡਾ ਫੈਸਲਾ ਨਾ ਲਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਬਾਕੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੁੱਖਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੁੰਦੀ। ਫਿਰ ਵੀ, ਮੈਂ 25 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਜਵਾਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"

ਅਤੇ ਉਹ ਜਵਾਨ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੀ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੁਦਰਤੀ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਵਾਨੀ ਦਾ ਆਸ਼ਾਵਾਦ ਮੁੜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਜਵਾਨ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੇ ਡਰ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਾਲ ਜੋੜਦੇ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵੀ ਵਾਧਾ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਸਾਥੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਮਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਿਆ। ਬਿੱਲ ਨੇ ਆਪਣੇ ਵੀਹਵਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹਾਰਵਰਡ ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤੀ। ਸਟਾਕ ਬ੍ਰੋਕਰ ਵਜੋਂ 24 ਸਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਬਿੱਲ ਨੇ ਕਾਲਜ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਬਿੱਲ ਦੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਚੇਤਾਵਨੀ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਮੁਸ਼ਕਲ ਕੰਮ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ ਬਿੱਲ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਦ੍ਰਿੜ ਸੀ, ਅਤੇ 51 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਇਲੀਨੋਇਸ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ। ਉਸਨੇ 55 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਡਿਗਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ। ਅੱਜ, ਬਿੱਲ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਆਰਟਸ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਅਰਥ ਸ਼ਾਸਤਰ ਵਿਭਾਗ ਦਾ ਚੇਅਰਮੈਨ ਹੈ। ਉਹ ਵੀ ਖੁਸ਼ ਹੈ। ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ

ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਤਿਹਾਈ ਹਿੱਸਾ ਅਜੇ ਵੀ ਬਾਕੀ ਹੈ।"

ਬੁਢਾਪੇ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਇੱਕ ਅਸਫਲਤਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਬਿਮਾਰੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਹਰਾਓ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰਾ ਦੇਵੇਗਾ।

ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਕਦੋਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? "ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਹਾਂ" ਉਮਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਲਗਭਗ ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਜੈਰੀ ਨਾਮ ਦਾ ਇੱਕ 23 ਸਾਲਾ ਆਦਮੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਜੈਰੀ ਸੇਵਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਸੀ ਅਤੇ ਫਿਰ ਕਾਲਜ ਚਲਾ ਗਿਆ। ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ, ਜੈਰੀ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦਾ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਅਤੇ ਸਟੋਰੇਜ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਾਲਜ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।

ਪਰ ਅੱਜ ਜੈਰੀ ਚਿੰਤਤ ਸੀ। "ਡਾ. ਸ਼ਵਾਰਟਜ਼," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਅੱਠ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦਾ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਬਣ ਜਾਵਾਂਗਾ।"

ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਵਧਾਈਆਂ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੇ ਚਿੰਤਤ ਕਿਉਂ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ?"

ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਅੱਠ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਸੱਤ ਤੋਂ ਇੱਕੀ ਸਾਲ ਵੱਡੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

"ਜੈਰੀ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕੰਮ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕੋਗੇ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਕਿਉਂ ਬਣਾਏਗਾ? ਬੱਸ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਅਤੇ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਪਹਿਲਾਂ, ਉਮਰ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦਿਓ। ਫਾਰਮ 'ਤੇ ਇੱਕ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਆਦਮੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸਾਬਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਮਰ ਦਾ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਦਾ ਕੰਮ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ ਹੋ ਜਾਓਗੇ।"

"ਦੂਜਾ, ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੀ 'ਤਰੱਕੀ' ਬਾਰੇ ਸ਼ੇਖੀ ਮਾਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ

ਕਰਵਾਓ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਟੀਮ ਲੀਡਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ ਨਾਲ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ ਨਹੀਂ।"

"ਤੀਜਾ, ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਉਮਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਆਗੂਆਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਛੋਟੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਇਸਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਇਹ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੇਵਾ ਕਰੇਗਾ, ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਵੀ ਵੱਡੇ ਮੌਕੇ ਹੋਣਗੇ।"

"ਅਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਜੈਰੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਕਦੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣੇਗੀ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।"

ਅੱਜ, ਜੈਰੀ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਆਵਾਜਾਈ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪਸੰਦ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਅਕਸਰ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਲਈ "ਕਾਫ਼ੀ" ਸਰੀਰਕ ਪਰਿਪੱਕਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪ੍ਰਤੀਭੂਤੀਆਂ ਜਾਂ ਬੀਮਾ ਵੇਚਣਾ। ਕਿਸੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਿੱਤਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜਾਂ ਤਾਂ ਸਲੇਟੀ ਵਾਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਵਾਲ ਨਹੀਂ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ - ਅਜਿਹਾ ਸੋਚਣਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਸਮਝ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਪਰਿਪੱਕ ਹੋ। ਉਮਰ ਦਾ ਯੋਗਤਾ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਸਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਂਦੇ ਕਿ ਉਮਰ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਉਮਰ ਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਆਪਣੀ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਕਾਰਨ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਗਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ ਕੋਈ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਦਫਤਰੀ ਸਾਥੀ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਗੁਆਉਣ ਦਾ ਡਰ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇਗਾ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਘਾਟ ਵੱਲ ਵੀ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਦੇਣਗੇ ਜਿੰਨੀ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ, ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਇਦਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਮਰ-ਸਬੰਧਤ ਮਾਸੋਚਿਜ਼ਮ ਦੇ ਇਲਾਜ ਇਹ ਹਨ:

1. ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚੋ। ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਅਜੇ ਜਵਾਨ ਹਾਂ"; ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਹੁਣ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ।" ਨਵੇਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਯਤਨਸ਼ੀਲ ਰਹੋ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕ ਊਰਜਾ ਵਧੇਗੀ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਵਾਨ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੋਗੇ।

2. ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮਾਂ ਬਚਿਆ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇੱਕ 30 ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮੇਂ ਦਾ 80 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਬਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇੱਕ 50 ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਅਜੇ ਵੀ 40 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਬਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਅਜੇ ਆਉਣਾ ਬਾਕੀ ਹੈ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲੋਂ ਲੰਬੀ ਹੈ!

3. ਉਹ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਣ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਮਾਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖਿਸਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਬੰਦ ਕਰੋ, "ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ।" ਇਹ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਮੇਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਾਲ ਅਜੇ ਮੇਰੇ ਅੱਗੇ ਹਨ।" ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ।

4. "ਪਰ ਮੇਰਾ ਮਾਮਲਾ ਵੱਖਰਾ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕਿਸਮਤ ਹੀ ਮਾੜੀ ਹੈ।" ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਸੜਕ ਹਾਦਸਿਆਂ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੀ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਸੜਕ ਹਾਦਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ 40,000 ਲੋਕ ਮਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਦੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੀ ਕੋਈ ਸੱਚੇ ਹਾਦਸੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜਿਸਨੂੰ ਅਸੀਂ ਹਾਦਸਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਮਨੁੱਖੀ ਜਾਂ ਮਕੈਨੀਕਲ ਗਲਤੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹਨ।

ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਮਾਹਰ ਜੋ ਨੁਕਤਾ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਉਹ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕਾਂ ਅਤੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਸਿਖਾਈ ਹੈ: ਹਰ ਚੀਜ਼ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਅੱਜ ਬਾਹਰ ਦਾ ਮੌਸਮ ਵੀ ਅਚਾਨਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹ ਖਾਸ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮਨੁੱਖੀ ਮਾਮਲੇ ਇਸ ਨਿਯਮ ਦਾ ਅਪਵਾਦ ਹਨ।

ਪਰ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਨ ਅਜਿਹਾ ਲੰਘਦਾ ਹੋਵੇ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਆਪਣੀ "ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ" ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਨਾ ਦੇਵੇ। ਅਤੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ "ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ"

ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਫ਼ਸੋਸ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਜਾਵੇ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਕੇ ਸਮਝਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਦੁਖੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਨੌਜਵਾਨ ਜੂਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਦੁਪਹਿਰ ਦਾ ਖਾਣਾ ਖਾਧਾ ਸੀ। ਉਸ ਦਿਨ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ਾ ਜਾਰਜ ਸੀ. ਕੱਲ੍ਹ ਤੱਕ, ਜਾਰਜ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੰਡਿਆਂ ਵਾਂਗ ਇੱਕ ਜੂਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸੀ। ਅੱਜ, ਉਸਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਮਿਲੀ। ਜਾਰਜ ਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਕਿਉਂ ਮਿਲੀ? ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਆਦਮੀਆਂ ਨੇ ਇਸ ਮੁੱਦੇ 'ਤੇ ਪੋਸਟਮਾਰਟਮ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਕਈ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਲੱਭੇ: ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ, ਬਦਨਾਮੀ, ਦਬਾਅ, ਅਤੇ ਜਾਰਜ ਦੀ ਪਤਨੀ ਦੀ ਸਰੋਤ ਸਮੱਗਰੀ - ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਸਭ ਕੁਝ। ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਜਾਰਜ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੱਕਦਾਰ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੇ ਕਾਫ਼ੀ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਸੀ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਮਿਲਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਨਿਰਾਸ਼ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਧਿਕਾਰੀ ਤਰੱਕੀਆਂ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਚਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਨਹੀਂ ਲਿਖਦੇ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਟੋਪੀ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨਾਮ ਨਹੀਂ ਕੱਢਦੇ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਸ਼ੀਨ ਪਾਰਟਸ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨਾਲ ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਮੱਸਿਆ ਸੁਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੋਇਆ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਇੱਕ ਕਿੱਸਾ ਸੁਣਾਇਆ।

"ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਹਰ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਇਸ ਗੰਭੀਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਜੂਝਦਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵਾਪਰੀ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇਵੇਗੀ।"

“ਸਾਡਾ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਚਾਰ ਵਜੇ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਪੁਰਜ਼ਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਆਰਡਰ ਲੈ ਕੇ ਪਹੁੰਚਿਆ। ਆਰਡਰ $112,000 ਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਖੜ੍ਹਾ ਸੀ। ਇਸ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਇੰਨੀ ਘੱਟ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੰਪਨੀ 'ਤੇ ਬੋਝ ਬਣਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਜੌਨ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਖੁਸ਼ਖਬਰੀ ਦੱਸੀ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਈਰਖਾਲੂ ਵਧਾਈਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ, 'ਜੌਨ, ਤੁਸੀਂ ਫਿਰ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਹੋ ਗਏ ਹੋ!'

"ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਕਮਜ਼ੋਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਜੌਨ ਦੇ ਵੱਡੇ ਆਰਡਰ ਨਾਲ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਸੀ। ਜੌਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ ਉਸ ਗਾਹਕ 'ਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉੱਥੇ ਅੱਧੀ ਦਰਜਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੰਬੀ

ਅਤੇ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਜੌਨ ਰਾਤਾਂ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਆਰਡਰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਸਾਡੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਨਾਲ ਬੈਠਿਆ ਅਤੇ ਡਿਵਾਈਸ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ। ਜੌਨ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਨਾ ਕਹੋ।"

ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਕਿਸਮਤ ਹੀ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੀ ਕਿ ਕੌਣ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣੇਗਾ ਅਤੇ ਕੌਣ ਚਪੜਾਸੀ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੇਸ਼ ਦਾ ਹਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਢਹਿ ਜਾਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ, ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਡੱਬੇ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਕਾਗਜ਼ ਦੀਆਂ ਪਰਚੀਆਂ ਪਾਵਾਂਗੇ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਪਰਚੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਨਾਮ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰਧਾਨ, ਦੂਜੇ ਨਾਮ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਉਪ ਪ੍ਰਧਾਨ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਪੌੜੀ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਉਤਾਰਾਂਗੇ।

ਇਹ ਮੂਰਖਤਾ ਭਰਿਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਹੈ ਨਾ? ਪਰ ਜਦੋਂ ਕਿਸਮਤ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਜੋ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਹੋਵੇ, ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ ਹੋਵੇ, ਕਾਨੂੰਨ ਹੋਵੇ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਹੋਵੇ, ਅਦਾਕਾਰੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ, ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਭੇਸ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ

1. ਕਾਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦੇ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ "ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ" ਹੈ, ਤਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ ਸਮਝਿਆ ਸੀ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤਿਆਰੀ, ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਕਿਸੇ ਦੀ "ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ" 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਵੀ ਕਾਰਨ ਮਿਲਣਗੇ। ਜਦੋਂ ਸ਼੍ਰੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਝਟਕਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਸ਼੍ਰੀ ਅਸਫਲ ਨੂੰ ਝਟਕਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦਾ ਅਤੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

2. ਕਦੇ ਵੀ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਸੁਪਨੇ ਨਾ ਦੇਖੋ। ਬਿਨਾਂ ਮਿਹਨਤ ਦੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਮਾਨਸਿਕ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਨਾਲ

ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਤਰੱਕੀਆਂ, ਜਿੱਤਾਂ, ਜਾਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਕਿਸਮਤ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀਆਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੱਚਾ ਜੇਤੂ ਬਣਾਉਣਗੇ।

☼ ☼ ☼

ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੋ

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਡਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਦੋਸਤ ਸਾਨੂੰ ਦਿਲਾਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਕਲਪਨਾ ਹੈ। ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਡਰਨ ਵਾਲੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਡਰ ਦੀ ਦਵਾਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਸਿਰਫ਼ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਜਾਂ ਘੰਟਿਆਂ ਲਈ ਰਾਹਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। "ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਿੱਥ ਹੈ" ਇਲਾਜ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਜਾਂ ਡਰ ਨੂੰ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਹਾਂ, ਡਰ ਅਸਲੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਸ 'ਤੇ ਜਿੱਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਮੌਜੂਦ ਹੈ।

ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਨੁੱਖੀ ਡਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਹਨ। ਚਿੰਤਾ, ਤਣਾਅ, ਉਲਝਣ ਅਤੇ ਡਰ - ਇਹ ਸਭ ਸਾਡੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਅਨੁਸ਼ਾਸਨਹੀਣ ਕਲਪਨਾ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਡਰ ਕਿਵੇਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਇਲਾਜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਦੋਂ ਡਾਕਟਰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਕਿਤੇ ਲਾਗ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਫਿਰ ਉਹ ਲਾਗ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ।

"ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਿੱਥ ਹੈ" ਦਾ ਪੁਰਾਣਾ ਵਿਚਾਰ ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਰ ਮੌਜੂਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਡਰ ਮੌਜੂਦ ਹੈ। ਡਰ ਅਸਲੀ ਹੈ। ਡਰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕਿਆਂ ਨੂੰ ਖੋਹਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਿਮਾਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਡਰ—ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ, ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ—ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਆਰਥਿਕਤਾ ਵਿੱਚ ਮੰਦੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਹੀ ਹੈ ਕਿ ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ।

ਡਰ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਹਰ ਕਿਸਮ ਦਾ ਡਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਨਸਿਕ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰਕ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ - ਇਸਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਕੇ।

ਇਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸਿਰਫ਼ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ, ਸਗੋਂ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਅਤੇ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਭਰਪੂਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਲਿਆ ਹੈ, ਜੋ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਘੁੰਮਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸਨੂੰ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਹੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਖਾਏਗਾ ਕਿ ਕਿਵੇਂ।

ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਦੌਰਾਨ, ਜਲ ਸੈਨਾ ਨੇ ਸਾਰੇ ਨਵੇਂ ਭਰਤੀ ਹੋਏ ਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ ਤੈਰਨਾ ਸਿੱਖਣ ਦਾ ਹੁਕਮ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਵਿਚਾਰ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਤੈਰਾਕੀ ਡੁੱਬਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਬਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੈਰਨਾ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਸਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੈਰਾਕੀ ਦੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਲਗਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨ ਦੇਖਿਆ। ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ, ਨੌਜਵਾਨ ਅਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਫੁੱਟ ਡੂੰਘੇ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦੇ ਦੇਖਣਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ 6 ਫੁੱਟ ਉੱਚੇ ਸਟੈਂਡ ਤੋਂ ਛਾਲ ਮਾਰਨੀ ਪਈ, ਅਤੇ ਪਾਣੀ ਸਿਰਫ 8 ਫੁੱਟ ਡੂੰਘਾ ਸੀ। ਭਾਵੇਂ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਹਰ ਤੈਰਾਕ ਸਨ ਅਤੇ ਜਾਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਖ਼ਤਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਇਹ ਬਾਲਗ ਡਰ ਗਏ ਸਨ।

ਇਹ ਇੱਕ ਦੁਖਦਾਈ ਘਟਨਾ ਸੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਦੀ ਡੂੰਘਾਈ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਅਸਲੀ ਸੀ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਹਾਰ ਦੇ ਡਰ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਖੜ੍ਹੀ ਸੀ ਹੇਠਾਂ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਛਾਲ ਮਾਰਨਾ। ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ "ਅਚਾਨਕ" ਆਪਣੇ ਬੋਰਡ ਤੋਂ ਖਿੱਚਦੇ ਦੇਖਿਆ। ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਾਣੀ ਦਾ ਡਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ।

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਬਕਾ ਜਲ ਸੈਨਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਗੇ। ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ

ਸਬਕ ਇਹ ਹੈ: ਕਾਰਵਾਈ ਡਰ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਦੁਚਿੱਤੀ, ਦੁਚਿੱਤੀ, ਜਾਂ ਟਾਲ-ਮਟੋਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਾਡਾ ਡਰ ਹੀ ਵਧਦਾ ਹੈ।

ਇਸਨੂੰ ਹੁਣੇ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲਓ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਕਾਰਵਾਈ ਸੱਚਮੁੱਚ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਚਾਲੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ। ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰਚੂਨ ਸੰਗਠਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ 'ਤੇ ਸੀ।

ਚਿੰਤਤ ਸੁਰ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਚਲੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਦਿਨ ਗਿਣ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ।"

"ਕਿਉਂ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

"ਸਭ ਕੁਝ ਮੇਰੇ ਵਿਰੁੱਧ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਵਿਕਰੀ ਅੰਕੜੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਨਾਲੋਂ 7 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਘੱਟ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 6 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵਧੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਾੜੇ ਫੈਸਲੇ ਲਏ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"

"ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਵੀ ਇੰਨਾ ਬੁਰਾ ਅਨੁਭਵ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਕੜ ਗੁਆ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਸ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹਨ। ਮੇਰੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹੋਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਹੇਠਾਂ ਵੱਲ ਖਿਸਕ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਸਾਥੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਪਿਛਲੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰਾ ਕੁਝ ਕੰਮ ਉਸਦੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ, 'ਤਾਂ ਜੋ ਸਟੋਰ ਕੁਝ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾ ਸਕੇ।' ਮੈਂ ਇੱਕ ਡੁੱਬਦਾ ਆਦਮੀ ਹਾਂ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਡੁੱਬਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਨ।"

ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਆਪਣੀ ਦੁਰਦਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਰਿਹਾ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਟੋਕਿਆ ਅਤੇ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਯਤਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?"

"ਮੈਂ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।"

ਇਸ 'ਤੇ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਕੀ ਸਿਰਫ਼ ਉਮੀਦ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ?" ਫਿਰ ਉਸਨੂੰ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤੇ ਬਿਨਾਂ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲਾ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ:

"ਤੁਸੀਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕੁਝ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ?"
"ਕਿਵੇਂ?" ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।
"ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਦੋ ਸੰਭਵ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਾਨੂੰ ਉੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਘਟਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਜ਼ਰੂਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਾਰਨ ਪਤਾ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੁਰਾਣੀ ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਨਵੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕੋ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਿਸਪਲੇ ਕਾਊਂਟਰਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਹੋਰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਕਿਵੇਂ ਵਧ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਵਧ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਰਖਾਸਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੋਰ ਸਮਾਂ ਦੇਣਗੇ। ਜੇਕਰ ਉੱਚ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੇਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਗੰਭੀਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸਟੋਰ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਬਦਲ ਲੱਭਣਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇਗਾ।"
ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਡੁੱਬਦੇ ਆਦਮੀ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜੇ ਵੀ ਜ਼ਿੰਦਾ ਹੋ।"
ਉਸਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੰਮਤ ਵਾਪਸ ਆ ਗਈ। ਉਸਨੇ ਫਿਰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤੂੰ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੋ ਕਦਮ ਚੱਲ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਦੂਜਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੈ?"
“ਦੂਜਾ ਕਦਮ, ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਹੈ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣਾ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਥੋਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲ ਸਕੇ।
"ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਰੀ ਅੰਕੜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੁਝ ਵਿਕਲਪ ਰੱਖਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇੱਕ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਦਸ ਗੁਣਾ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।"

ਦੋ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਸੀ।
“ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਉਤਰ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤੇ, ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਤਬਦੀਲੀ ਮੇਰੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਮੈਂ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਮੈਂ ਹਰ ਸਵੇਰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਹੌਸਲਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਵੀ ਜਾਨ ਬਚੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹੋਰ ਵੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਮੇਰੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਣ।
"ਹੁਣ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਮੇਰੀ ਵਿਕਰੀ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਸਟੋਰ ਦੀ ਔਸਤ ਵਿਕਰੀ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ।"
"ਓਹ, ਵੈਸੇ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣ ਲਈ ਕੁਝ ਹੋਰ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਦੋ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਮਿਲੀਆਂ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜ਼ਰੂਰ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਠੁਕਰਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਥੇ ਸਭ ਕੁਝ ਫਿਰ ਤੋਂ ਠੀਕ ਹੈ।"
ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਫਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਅਸੀਂ ਕਾਰਵਾਈ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਮੀਦ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੈ। ਪਰ ਜਿੱਤ ਲਈ ਉਮੀਦ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
ਕਰਮ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਰ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇ, ਭਾਵੇਂ ਛੋਟਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਵੱਡਾ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਰੱਖੋ। ਫਿਰ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਲੱਭੋ: ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?
ਆਪਣੇ ਡਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਪਤਾ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਢੁਕਵੀਂ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ।
ਡਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਪਾਅ ਹੇਠਾਂ ਦੱਸੇ ਗਏ ਹਨ।

डर का प्रकार	इलाज
1. रंगरूप के कारण झिझक।	अपना हुलिया सुधारें। नाई की दुकान या ब्यूटी पार्लर में जाएँ। जूते चमकाएँ। साफ़ और प्रेस किए हुए कपड़े पहनें। बेहतर ढँग से तैयार हों। अच्छा दिखने के लिए हमें हमेशा नए कपड़ों की ज़रूरत नहीं होती।
2. किसी महत्वपूर्ण ग्राहक को खो देने का ख़तरा।	बेहतर सेवा देने की दुगुनी कोशिश करें। ऐसी हर चीज़ को सुधार लें जिससे आपके ग्राहकों का आपमें विश्वास कम होता हो।

3. परीक्षा में फ़ेल हो जाने का डर।	चिंता में समय गँवाने के बजाय इस समय को पढ़ने में लगाएँ।
4. आपके नियंत्रण से पूरी तरह बाहर की चीज़ों का डर।	अपना ध्यान किसी दूसरी तरफ़ ले जाएँ। अपने बगीचे में जाकर खरपतवार साफ़ करें। अपने बच्चों के साथ खेलें। फ़िल्म देखने जाएँ।
5. किसी ऐसी चीज़ से शारीरिक क्षति का डर जिसे आप नियंत्रित न कर सकते हों, जैसे बिजली गिरना, तूफ़ान आना, या हवाईजहाज़ दुर्घटना का डर।	अपना ध्यान दूसरों के डर को कम करने में उनकी मदद करने में लगाएँ। प्रार्थना करें।
6. यह डर कि दूसरे लोग क्या सोचेंगे या क्या कहेंगे।	यह सुनिश्चित कर लें कि आप जो करना चाहते हैं वह सही है। फिर उस काम को कर दें। किसी भी व्यक्ति ने बिना आलोचना के कोई महत्वपूर्ण काम कभी नहीं किया।
7. निवेश करने या घर ख़रीदने के पहले का डर।	सभी पहलुओं पर विचार कर लें। फिर फ़ैसला करें। एक बार फ़ैसला करने के बाद आप उसी के हिसाब से काम करें। अपनी बुद्धि और अपने निर्णय में विश्वास रखें।
8. लोगों का डर।	चीज़ों को सही नज़रिए से देखें। याद रखें, सामने वाला व्यक्ति भी आप ही की तरह एक इंसान है।

ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਦੋ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ:

1. ਆਪਣੇ ਡਰ ਦੇ ਮੂਲ ਕਾਰਨ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ

ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹੋ।
2. ਫਿਰ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਕਾਰਵਾਈ ਨਾਲ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਝਿਜਕ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਡਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਘਟਾਉਂਦੀ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਲਈ ਦੇਰੀ ਨਾ ਕਰੋ, ਤੁਰੰਤ ਕੰਮ 'ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ। ਫੈਸਲਾ ਲਓ।
ਕਮਜ਼ੋਰ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਕਾਰਨ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਕਮੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਇੱਕ ਬੈਂਕ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ "ਮਨ ਬੈਂਕ" ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਇਹ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਵਧਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਬੈਠਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਪਤਾ ਹੈ?" ਤੁਹਾਡਾ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਟੋਰ ਕੀਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਤੋਂ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਪਲਾਇਰ ਹਨ ਜੋ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।
ਤੁਹਾਡੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਟੇਲਰ ਬਹੁਤ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਹੈ। ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧੋਖਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕੋਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਟੇਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਦਿਓ ਜੋ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਵਾਂਗ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹਾਂ," ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ। ਯਾਦ ਹੈ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੋ ਵਾਰ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਸੀ? ਯਾਦ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਛੇਵੀਂ ਜਮਾਤ ਦੇ ਅਧਿਆਪਕ ਨੇ ਕਿਵੇਂ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ? ਯਾਦ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਕਿਵੇਂ ਸੁਣਿਆ ਸੀ... ਯਾਦ ਹੈ..."
ਅਤੇ ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ, ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ।
ਪਰ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੱਸਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਕਹੋ, "ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਟੇਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਦੱਸੋ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ?"
ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ ਟੇਲਰ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, "ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ," ਪਰ ਇਸ ਵਾਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਪੈਕ ਕੀਤੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। "ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਸਮਾਨ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ ਸੀ... ਯਾਦ

ਰੱਖੋ ਕਿ ਸ਼੍ਰੀ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ... ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਹਿੰਦੇ ਸਨ... ਯਾਦ ਰੱਖੋ..." ਸ਼੍ਰੀ ਟੇਲਰ ਪੂਰਾ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਦੇਣਗੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

1. ਆਪਣੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਇਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝੋ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ, ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਭਰੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਅਸਫਲ ਅਤੇ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਮਾੜੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਫੜੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਾਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਕੜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਹਟਾ ਸਕਦੇ। ਰਾਤ ਨੂੰ ਵੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹੋਏ ਸੌਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਕਸਰ ਦਿਨ ਵੇਲੇ ਵਾਪਰੀਆਂ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ, ਸਫਲ ਲੋਕ ਅਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ "ਭੁੱਲ" ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਵੇਰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰੈਂਕਕੇਸ ਵਿੱਚ ਦੋ ਮੁੱਠੀ ਧੂੜ ਸੁੱਟੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਕਿਵੇਂ ਚੱਲੇਗੀ? ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਇੰਜਣ ਰੁਕ ਨਹੀਂ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਅਣਸੁਖਾਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕ ਮੋਟਰ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੇਲੋੜੀ ਘਿਸਾਵਟ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਚਿੰਤਾ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਹੀਣਤਾ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੜਕ ਦੇ ਕਿਨਾਰੇ ਫਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਕਰੋ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਇਕੱਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ - ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਜਾਂ ਇਕੱਲੇ ਖਾਂਦੇ ਹੋਏ - ਖੁਸ਼ਹਾਲ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਭਰੋ। ਇਹ ਆਤਮ-

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਚੰਗਾ ਹਾਂ" ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਵੀ ਸਿਹਤਮੰਦ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਸੌਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪਾਓ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ: ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਪਤੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਬੱਚੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ, ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਰਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਆਪਣੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਜ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਖੁਸ਼ ਕਿਉਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

2. ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਕੱਢੋ। ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਫਰਮ ਨਾਲ ਨੇੜਿਓਂ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਹ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਦੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਆਹੁਤਾ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਫਰਮ ਦੇ ਮੁਖੀ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪੇਸ਼ੇ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਅਸੰਤੁਲਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਕਦੇ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਪਵੇਗੀ।"

"ਉਹ ਕੀ ਹੈ?" ਮੈਂ ਉਤਸੁਕਤਾ ਨਾਲ ਪੁੱਛਿਆ।

"ਬਸ ਇਹੀ - ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਭੂਤ ਬਣਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿਓ।"

"ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੈਂ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮਾਨਸਿਕ ਦਹਿਸ਼ਤ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਆਹ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ 'ਹਨੀਮੂਨ ਦਾਨਵ' ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਨੀਮੂਨ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਜਿੰਨਾ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀਜਨਕ ਨਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਯਾਦ ਨੂੰ ਦਫ਼ਨਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਇਸ 'ਤੇ ਸੈਂਕੜੇ ਵਾਰ ਸੋਚਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੀ। ਉਹ ਪੰਜ ਜਾਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

"ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਮੇਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ੍ਹ ਕਿੱਥੇ ਹੈ। ਇਹ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਾਂ ਕਿ

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਤਿਲ ਦੇ ਢੇਰ ਤੋਂ ਪਹਾੜ ਬਣਾਇਆ ਹੈ।"
"ਕੋਈ ਵੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਅਣਸੁਖਾਵੀਂ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਭੂਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ," ਮੇਰੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਦੋਸਤ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ। "ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ, ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਰੋਮਾਂਸ, ਇੱਕ ਮਾੜਾ ਨਿਵੇਸ਼, ਇੱਕ ਕਿਸ਼ੋਰ ਬੱਚੇ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ - ਇਹ ਆਮ ਭੂਤ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੀੜਤ ਦੇਖਿਆ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"
ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪੋਸ਼ਣ ਦੇ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਇਹ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਇੱਕ ਰਾਖਸ਼ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਵੇਗਾ, ਸਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰੇਗਾ।
ਕੌਸਮੋਪੋਲਿਟਨ ਮੈਗਜ਼ੀਨ, "ਦਿ ਡਰਾਈਵ ਟੂਵਾਰਡ ਸੈਲਫ-ਡਿਸਟਰੇਸ਼ਨ" ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਤਾਜ਼ਾ ਲੇਖ ਵਿੱਚ, ਐਲਿਸ ਮਲਕਾਹੀ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ 30,000 ਅਮਰੀਕੀ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ 100,000 ਅਸਫਲ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਬੂਤ ਹਨ ਕਿ ਲੱਖਾਂ ਹੋਰ ਲੋਕ ਹੌਲੀ, ਘੱਟ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਬਾਕੀ, ਸਰੀਰਕ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਧਿਆਤਮਿਕ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਢਾਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ, ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਅਪਮਾਨਿਤ ਅਤੇ ਘਟਾਉਂਦੇ ਹਨ।"
ਜਿਸ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਦੋਸਤ ਦਾ ਮੈਂ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕਿਆ ਜੋ "ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਅਧਿਆਤਮਿਕ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ" ਕਰਨ 'ਤੇ ਤੁਲਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਮਰੀਜ਼ ਪੈਂਤੀ ਸਾਲ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਮਰ ਦਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਦੋ ਬੱਚੇ ਸਨ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਗੰਭੀਰ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਹਰ ਅਨੁਭਵ ਉਸਨੂੰ ਦੁਖਦਾਈ ਜਾਪਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਸਕੂਲੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ, ਉਸਦਾ ਵਿਆਹ, ਉਸਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਪਰਵਰਿਸ਼, ਉਹ ਥਾਵਾਂ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਰਹਿੰਦੀ ਸੀ - ਇਹ ਸਭ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਖੁਸ਼ ਰਹੀ ਸੀ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਦੇ ਬੁਰਸ਼ ਨਾਲ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਰੰਗਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਹਨੇਰਾ ਹੀ ਦੇਖ ਸਕਦੀ ਹੈ।"
"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਤਸਵੀਰ ਵਿੱਚ ਕੀ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇੰਝ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅੱਜ ਰਾਤ ਇੱਥੇ ਤੂਫ਼ਾਨ ਆਉਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।' ਇਹ ਤਸਵੀਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਸੀ।" (ਇਹ ਤਸਵੀਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਤੇਲ ਪੇਂਟਿੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੂਰਜ ਅਸਮਾਨ ਵਿੱਚ ਹੇਠਾਂ ਹੈ। ਪੇਂਟਿੰਗ ਚਲਾਕੀ ਨਾਲ ਬਣਾਈ ਗਈ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੂਰਜ ਚੜ੍ਹਨ ਅਤੇ ਸੂਰਜ ਡੁੱਬਣ ਦੋਵਾਂ ਵਜੋਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਤਸਵੀਰ ਵਿੱਚ ਜੋ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਬਾਰੇ ਸੁਰਾਗ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੂਰਜ ਚੜ੍ਹਨ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਸਥਿਰ, ਉਦਾਸ ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੂਰਜ ਡੁੱਬਣ ਹੈ।)

"ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜੇ ਮਰੀਜ਼ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖਣਾ ਸਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਔਰਤ ਨੂੰ ਵੀ ਇਹੀ ਗੱਲ ਸਿਖਾਈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਨਾ ਦੇਖੇ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਦੇ ਪਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇ। ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਸੁਧਾਰ ਹੋਇਆ। ਉਸ ਸਮੇਂ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ: ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਤਿੰਨ ਕਾਰਨ ਲਿਖਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਿਉਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਵੀਰਵਾਰ, ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਲਿਖੇ ਕਾਰਨਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਹ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਜਾਰੀ ਰਿਹਾ। ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਸੁਧਾਰ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਅੱਜ, ਉਹ ਇੱਕ ਆਮ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਖੁਸ਼ ਹੈ।"

ਜਦੋਂ ਇਸ ਔਰਤ ਨੇ ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਣ ਲੱਗਾ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਸਮੱਸਿਆ ਭਾਵੇਂ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਛੋਟੀ, ਇਲਾਜ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਮਾਨਸਿਕ ਰਾਖਸ਼ ਨਾ ਬਣਾਓ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਭੰਡਾਰ ਵਿੱਚੋਂ ਅਣਸੁਖਾਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣੇ ਬੰਦ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਸਥਿਤੀ ਯਾਦ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਫ਼ਨਾ ਦਿਓ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ 'ਤੇ ਹੀ ਡੁੱਬੇ ਹੋਏ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਟਾ ਦਿਓ।

ਅਤੇ ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਗੱਲ ਦੱਸਣੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ

ਦਿਮਾਗ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਨਾਖੁਸ਼ ਯਾਦਾਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੁੰਗੜ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਦੱਸਣ ਵਾਲਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਮਸ਼ਹੂਰ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਡਾ. ਮੇਲਵਿਨ ਐਸ. ਹੈਟਵਿਕ ਸਾਡੀ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਬਾਰੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਉਦੋਂ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਭਾਵਨਾ ਸੁਹਾਵਣੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਭਾਵਨਾ ਅਣਸੁਖਾਵੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਾਠਕ ਜਾਂ ਸਰੋਤਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸਾਡੀ ਇੱਛਾ ਦੇ ਉਲਟ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ।"

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਲਗਾਤਾਰ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢੋ। ਬਾਕੀਆਂ ਨੂੰ ਵਿਹਲਾ ਰਹਿਣ ਦਿਓ। ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉੱਚਾ ਉੱਠੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਲ੍ਹੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਰਾਂ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵੱਲ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਦੇ ਹੋ।

ਲੋਕ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਿਉਂ ਡਰਦੇ ਹਨ? ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇੰਨੇ ਸਵੈ-ਚੇਤੰਨ ਕਿਉਂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ? ਸਾਡੇ ਸ਼ਰਮਿੰਦੇ ਹੋਣ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?

ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਡਰ ਹੈ। ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ "ਸੱਜੇ ਪਾਸੇ" ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਕਿਵੇਂ ਸਿੱਖਿਆ। ਉਸਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦਿਲਚਸਪ ਹੈ।

"ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਵਿੱਚ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਹਰ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦਾ ਅਤੇ ਡਰਦਾ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਕਲਪਨਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਕਿ ਮੈਂ ਉਦੋਂ ਕਿੰਨਾ ਸ਼ਰਮੀਲਾ ਅਤੇ ਸੰਜਮੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਸਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਕਮੀਆਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਸੀ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਪੈਦਾ ਹੋਇਆ ਹਾਂ।"

"ਫਿਰ, ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਹੋ ਗਿਆ, ਅਤੇ ਭਰਤੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਮੇਰਾ ਡਰ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ। 1942 ਅਤੇ 1943 ਦੌਰਾਨ, ਜਦੋਂ ਭਰਤੀਆਂ ਦੀ ਭਰਤੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਸੀ, ਮੈਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਅਫਸਰ ਵਜੋਂ ਤਾਇਨਾਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹਨਾਂ ਭਰਤੀਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੈਂ ਇਹਨਾਂ ਭਰਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਮੇਰਾ ਡਰ ਓਨਾ ਹੀ ਘੱਟ ਗਿਆ।"

"ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕ ਉੱਥੇ ਖੜ੍ਹੇ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੱਪੜੇ ਨਹੀਂ ਪਹਿਨੇ ਹੋਏ ਸਨ, ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਲਗਭਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੇ ਸਨ। ਹਾਂ, ਕੁਝ ਮੋਟੇ ਸਨ ਅਤੇ ਕੁਝ ਪਤਲੇ ਸਨ, ਕੁਝ ਲੰਬੇ ਸਨ ਅਤੇ ਕੁਝ ਛੋਟੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਇਕੱਲੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹੀ ਲੋਕ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਕਿਸਾਨ ਸਨ, ਕੁਝ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਸਨ, ਕੁਝ ਨੀਲੇ-ਕਾਲਰ ਵਰਕਰ ਸਨ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਸਿਰਫ਼ ਸੜਕਾਂ 'ਤੇ ਘੁੰਮਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨੌਕਰੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਸਨ। ਪਰ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਸਨ।

"ਫਿਰ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸੋਚੀ। ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਘੱਟ ਅੰਤਰ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਵੀ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਯਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤਰੱਕੀ ਵੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵੀ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਆਰਾਮ ਵੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਹੁਣ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ। ਕੀ ਇਹ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਵਿੱਚ ਦੇਖਣ ਦੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

1. ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਸਮੇਂ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ: ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਮਿਲਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, "ਅਸੀਂ ਦੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਂ ਜੋ ਆਪਸੀ ਲਾਭ ਜਾਂ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੇ

ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ।"
ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਮੈਂ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ। "ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਸ ਬਾਰੇ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਇਆ," ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ। "ਇਹ ਕੀ ਸੀ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ। "ਮੈਨੂੰ ਉਸਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਣ 'ਤੇ ਡਰੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਡਰੇ ਹੋਏ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਭਿਖਾਰੀਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ - ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਵੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਸੀ।
"ਪਰ ਜੀ. ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੇਰਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਓਨਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਲਗਭਗ ਓਨੇ ਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ ਜਿੰਨੇ ਮੈਂ ਕੀਤੇ ਸਨ। ਉਹ ਕੋਈ ਚੂਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਅਸਲੀ ਆਦਮੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਇਆ।"
ਆਪਸੀ ਮਹੱਤਵ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਪ੍ਰਤੀ ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਿਤ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦਾ।
ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਉਹ ਅਜੇ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਵੀ ਉਹੀ ਰੁਚੀਆਂ, ਇੱਛਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਹਨ।
2. ਸਮਝਦਾਰੀ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਕਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਖੰਭ ਕੱਟਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਲੱਤ ਖਿੱਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਬੁਰਾ-ਭਲਾ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਛੇਕ ਪਾੜ ਦੇਣਗੇ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਲਗ ਹਮਲਾਵਰ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਇੱਕ ਢਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਜੋ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੈ।
ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਮਫ਼ਿਸ ਦੇ ਇੱਕ ਹੋਟਲ ਦੇ ਰਿਜ਼ਰਵੇਸ਼ਨ ਡੈਸਕ 'ਤੇ, ਮੈਂ ਸਿੱਖਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਹੈ।
ਸ਼ਾਮ ਦੇ 5 ਵਜੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਹੋਟਲ ਨਵੇਂ ਮਹਿਮਾਨਾਂ ਦੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੇ ਕਲਰਕ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਨਾਮ ਦੱਸਿਆ। ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਹਾਂ,

ਸਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸਿੰਗਲ ਰੂਮ ਬੁੱਕ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।"
"ਸਿੰਗਲ," ਆਦਮੀ ਗੁੱਸੇ ਨਾਲ ਚੀਕਿਆ, "ਮੈਂ ਇੱਕ ਡਬਲ ਬੈੱਡਰੂਮ ਦਾ ਆਰਡਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।"
ਕਲਰਕ ਨੇ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਦੇਖਾਂਗਾ, ਸਰ।" ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਹਾ, "ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਸਰ। ਤੁਹਾਡੇ ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲਿਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਕਮਰਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਉਪਲਬਧ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਡਬਲ ਬੈੱਡਰੂਮ ਦਿੰਦਾ, ਪਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇਸ ਵੇਲੇ ਕੋਈ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੈ।"
ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆਏ ਗਾਹਕ ਨੇ ਚੀਕਿਆ, "ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਜੋ ਵੀ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਡਬਲ ਬੈੱਡਰੂਮ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"
ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਿਵੇਂ, "ਤੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕੌਣ ਹਾਂ," ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਹ ਕਹਿਣ ਲੱਗਾ, "ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਮਿਲਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਇੱਥੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣ ਦੇ ਰਿਹਾ।"
ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਹਮਲਿਆਂ ਦੇ ਇਸ ਹਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਸਹਿਣ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਸਰ, ਮੈਨੂੰ ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ।"
ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਗਾਹਕ, ਜੋ ਹੁਣ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਭਾਵੇਂ ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਮਰਾ ਮਿਲ ਜਾਵੇ, ਮੈਂ ਇਸ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਦੁਬਾਰਾ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਰਹਾਂਗਾ," ਅਤੇ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ, ਉਹ ਹੋਟਲ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਚਲਾ ਗਿਆ।
ਮੈਂ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ, ਇਸ ਉਮੀਦ ਨਾਲ ਕਿ ਕਲਰਕ ਇਸ ਰੁੱਖੇ ਵਿਵਹਾਰ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਮਿੱਠੇ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਸਵਾਗਤ ਕੀਤਾ, "ਸ਼ੁਭ ਸ਼ਾਮ, ਸਰ।" ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਉਸਨੇ ਮੇਰੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਤਰੀਕਾ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਕੰਟਰੋਲ ਹੈ।"
“ਸਰ,” ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਅਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਨਾਲ ਗੁੱਸੇ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਗੁੱਸੇ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਲੀ ਦਾ ਬੱਕਰਾ ਸੀ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਗਰੀਬ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਕੁਝ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸਨ, ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਜਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਸੀ, ਅਤੇ ਇਹ ਉਸਦੇ ਲਈ ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਸੁਨਹਿਰੀ ਮੌਕਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਹ ਆਦਮੀ ਸੀ ਜਿਸ 'ਤੇ ਉਹ ਆਪਣਾ ਗੁੱਸਾ ਕੱਢ ਸਕਦਾ ਸੀ।”
ਕਲਰਕ ਨੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਦਿਲੋਂ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਬੰਦਾ ਹੈ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਹਨ।"
ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਲਿਫਟ ਵੱਲ ਵਧਿਆ, ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦ ਦੁਹਰਾਉਂਦਾ ਰਿਹਾ, "ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਅੰਦਰੋਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਹਨ।" ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਦੋ ਵਾਕ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਰੱਖੋ। ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਗੁੱਸਾ ਕੱਢਣ ਦਿਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ।
ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਪੱਤਰਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਸ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਸਾਲ ਭਰ ਸਮੂਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਅਤੇ ਪਿਛਲੇ ਟੈਸਟਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਸਾਬਤ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦਾ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਪੱਤਰ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅੰਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਅੰਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਾਮਲੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮੇਰੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਬੁਲਾਵੇ।
ਜਲਦੀ ਹੀ ਪੌਲ ਡਬਲਯੂ. ਆ ਗਿਆ। ਉਹ ਇੰਝ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਔਖੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਬੈਠ ਗਿਆ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਕੀ ਹੋਇਆ ਪੌਲ? ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਲਿਖੋਗੇ।"
ਪੌਲ ਦੁਚਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਵੇਖਦਿਆਂ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਸਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੈਨੂੰ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕਰਦੇ ਫੜਦੇ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਹਾਲਤ ਬਹੁਤ ਮਾੜੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਕੋਈ ਵੀ ਸਵਾਲ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਿਆ। ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ ਇਹ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਸੀ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਚੰਗੇ ਅੰਕਾਂ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਕਿਉਂ ਨਾ ਬੇਈਮਾਨੀ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲਿਆ ਜਾਵੇ?"
ਉਹ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਨਹੀਂ ਰੁਕਦਾ ਸੀ। "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਹੁਣ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚੋਂ ਕੱਢ ਦਿਓਗੇ। ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦਾ ਨਿਯਮ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੇਈਮਾਨੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚੋਂ ਕੱਢਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।"
ਫਿਰ ਪੌਲ ਨੇ ਸਮਝਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚੋਂ ਕੱਢੇ ਜਾਣ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਸਾਖ ਖਰਾਬ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਉਸਦੀ ਪੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ

ਸਾਰੇ ਭਿਆਨਕ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਣਗੇ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਬਸ ਇੰਨਾ ਹੀ ਹੋ ਗਿਆ। ਬੈਠੋ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕਰਦੇ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ, ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਪੌਲ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਧੋਖਾ ਦਿੱਤਾ।"

ਫਿਰ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਪਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਤੋਂ ਕੀ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?"

ਹੁਣ ਉਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਕੁਝ ਦੇਰ ਰੁਕਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਡਾਕਟਰ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰਾ ਅਸਲ ਟੀਚਾ ਜੀਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"

"ਅਸੀਂ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ। "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਸਲ ਸਬਕ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।"

"ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨੋਟ 'ਤੇ ਧੋਖਾ ਕੀਤਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਮੀਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੜਫਾਉਣ ਲੱਗੀ। ਇਸਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਭਰ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਘਟਾ ਦਿੱਤਾ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹਾ, ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਬੁਰੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਸੀ।"

“ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ, ਪੌਲ, ਅਸੀਂ ਸਹੀ ਅਤੇ ਗਲਤ ਦੇ ਮੁੱਦੇ ਨੂੰ ਨੈਤਿਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਹੁਣ, ਇਹ ਸਮਝੋ: ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਲਈ ਇੱਥੇ ਨਹੀਂ ਹਾਂ, ਨਾ ਹੀ ਮੈਂ ਸਹੀ ਅਤੇ ਗਲਤ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹਾਂ। ਪਰ ਇਸਦੇ ਵਿਹਾਰਕ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਵੇਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਮੀਰ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਹ ਦੋਸ਼ੀ ਭਾਵਨਾ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਖੋਹ ਲੈਂਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਲਗਾਤਾਰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਰਿਹਾ ਹੈ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਫੜਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ? ਕੀ ਮੈਂ ਫੜਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ?'

“ਪਾਲ,” ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, “ਤੁਸੀਂ ਇਮਤਿਹਾਨ ਵਿੱਚ ‘ਚੰਗੇ ਗ੍ਰੇਡ’ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਇੰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗਲਤ ਲੱਗਿਆ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ‘ਸਫਲਤਾ’ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਗਲਤ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪਰਤਾਏ ਜਾਓਗੇ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਇੰਨੀ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚਣਾ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਬੁੱਝ ਕੇ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਗਲਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿਓਗੇ। ਅਤੇ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ: ਤੁਹਾਡਾ ਦੋਸ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਾਵੀ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ

ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਿੰਤਤ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓਗੇ, 'ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ?' ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪੂਰੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕੋਗੇ। ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕੋ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਦੂਜੀ, ਤੀਜੀ, ਚੌਥੀ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਇੱਕੋ ਉਤਪਾਦ ਵੇਚਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਗੁਆ ਦਿਓਗੇ। ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਅਜਿਹੀਆਂ ਮਾੜੀਆਂ ਵਿਕਰੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਮੀਰ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣਗੀਆਂ ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨ ਨੂੰ ਵੀ ਘਟਾ ਦੇਣਗੀਆਂ।"

ਫਿਰ ਮੈਂ ਪੌਲ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਪਾਰੀ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਡਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਹਰਲੇ ਸਬੰਧਾਂ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਅਸਫਲ ਹੋਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦਿਨ-ਰਾਤ ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ? ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ?" ਇਹ ਉਸਦੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਹ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।

ਮੈਂ ਪੌਲ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਪਰਾਧੀ ਕੋਈ ਸਬੂਤ ਜਾਂ ਸੁਰਾਗ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੇ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਫੜੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੋਸ਼ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੱਕੀਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੀ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਹੋਵੇ, ਸਹੀ ਸੋਚੇ ਅਤੇ ਸਹੀ ਕਰੇ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਇੱਛਾ ਦੇ ਉਲਟ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਮੀਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੈਂਸਰ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਕੈਂਸਰ ਵਧਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਅਜਿਹਾ ਕੁਝ ਵੀ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਹੋਵੇ ਕਿ, "ਕੀ ਮੈਂ ਫੜਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ? ਕੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਵੇਗਾ? ਕੀ ਮੈਂ ਬਚ ਸਕਾਂਗਾ?"

ਕਦੇ ਵੀ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਘਟਾ ਕੇ "ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ" ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ।

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਿਆਂ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿ ਪੌਲ ਨੇ ਆਪਣਾ ਸਬਕ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਹਾਰਕ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਬੈਠਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੇਣ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚੋਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢੋਗੇ?" ਮੈਂ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਨੂੰ ਕੱਢਣ ਦੇ ਨਿਯਮ ਪਤਾ ਹਨ। ਪਰ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਨਕਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਅੱਧੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਨਕਲ ਕਰਨ

ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਕਾਲਜ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।"
"ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰੋ।"
"ਬਿਲਕੁਲ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।
ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਦਿੱਤੀ। ਇਸਦਾ ਨਾਮ ਸੀ "ਫਫਟੀ ਈਅਰਜ਼ ਵਿਦ ਦ ਗੋਲਡਨ ਰੂਲ"। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਦਿੱਤੀ, ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਪਾਲ, ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਵਾਪਸ ਕਰ ਦਿਓ। ਜੇ.ਸੀ. ਪੈਨੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣੋ ਕਿ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਅਮੀਰ ਆਦਮੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਕਿਵੇਂ ਬਣ ਗਿਆ।"
ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਮੀਰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਗਲਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਦੋ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਅਸੀਂ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਇਹ ਦੋਸ਼ ਸਾਡੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਾ, ਜਲਦੀ ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਗਲਤ ਕੰਮਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਸਫਲ ਸੋਚ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਹੈ।
ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ ਜੋ 25 ਵਾਰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਦੇ ਰਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੈਠ ਨਾ ਜਾਵੇ: ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਸੋਚੋ।
ਮਹਾਨ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਡਾ. ਜਾਰਜ ਡਬਲਯੂ. ਕ੍ਰੇਨ ਨੇ ਆਪਣੀ ਮਸ਼ਹੂਰ ਕਿਤਾਬ, ਅਪਲਾਈਡ ਸਾਈਕੋਲੋਜੀ (ਸ਼ਿਕਾਗੋ: ਹੌਪਕਿੰਸ ਸਿੰਡੀਕੇਟ, ਇੰਕ., 1950) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ, "ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਪੂਰਵਜ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਗਲਤਫਹਿਮੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਤੱਥ ਸਿੱਖੋ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜਲਦੀ ਹੀ ਸਹੀ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ! ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਡੇਟ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਸਨੂੰ ਚੁੰਮਦੇ ਹੋ, ਉਸਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਪਿਆਰ ਦੇ ਫਿੱਕੇ ਪੈਣ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪਿਆਰ ਭਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਪਿਆਰ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਮਿਲੇਗੀ।"
ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਰੀਰਕ ਹਰਕਤਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਕੇ

ਆਪਣਾ ਰਵੱਈਆ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹੋਵੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਝੁਕਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਖਿੱਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੇ ਉੱਤਮ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਇਸਦੇ ਉਲਟ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਝੁਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਝੁਕਣ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹੋ।

ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੋ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕੁਝ ਸਧਾਰਨ ਗੱਲਾਂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਝਿਜਕ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ: ਪਹਿਲਾਂ, ਗਰਮਜੋਸ਼ੀ ਨਾਲ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਅੱਗੇ, ਸਿੱਧੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਦੇਖੋ। ਅਤੇ ਤੀਜਾ, ਕਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।"

ਇਹ ਤਿੰਨ ਸਾਦੇ ਕੰਮ ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਰਮਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਦੂਰ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਕਾਰਵਾਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ।

ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ, ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਅਨੁਸਾਰ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਪੰਜ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਅਭਿਆਸ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਫਿਰ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਵਧਾਇਆ ਹੋਇਆ ਪਾਓਗੇ।

1. ਮੂਹਰਲੀ ਸੀਟ 'ਤੇ ਬੈਠੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਮੀਟਿੰਗ, ਚਰਚ, ਕਲਾਸਰੂਮ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਇਕੱਠ ਵਿੱਚ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਪਿਛਲੀਆਂ ਸੀਟਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਭਰ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਪਿਛਲੀ ਕਤਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਉਹ ਧਿਆਨ ਨਾ ਮਿਲਣ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।

ਸਾਹਮਣੇ ਬੈਠਣ ਨਾਲ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਹੁਣ ਤੋਂ, ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਅੱਗੇ ਬੈਠਣ ਦਾ ਨਿਯਮ ਬਣਾਓ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਬੈਠਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

2. ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਜਿਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ

ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਤਾਂ ਤੁਰੰਤ ਇਹ ਸਵਾਲ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ: "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਲੁਕਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਰਾਦੇ ਕੀ ਹਨ?"

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਨਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਪਹਿਲਾ, ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਅਸਹਿਜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਘਟੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।" ਜਾਂ, ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ, "ਮੈਂ ਦੋਸ਼ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਜਾਂ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਮੈਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਜੇ ਮੈਂ ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਾਂਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ।"

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਤੋਂ ਬਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਡਰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।" ਇਸ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ।

ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਇਹ ਸੁਨੇਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਸੱਚਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਜੋ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਸ ਵਿੱਚ ਪੂਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਡਰਦਾ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਭਰਪੂਰ ਹਾਂ।"

ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਓ। ਇਸ ਨਾਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਿਲੇਗਾ ਸਗੋਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

3. 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਤੁਰੋ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਬੱਚਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਕਾਉਂਟੀ ਸੀਟ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਅਨੁਭਵ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਵਾਪਸ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਜਾਂਦੇ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਮੰਮੀ ਅਕਸਰ ਕਹਿੰਦੀ ਸੀ, "ਡੇਵੀ, ਇੱਥੇ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਲਈ ਚੁੱਪਚਾਪ ਬੈਠੋ ਅਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਚੱਲ ਰਹੇ ਹਨ।"

ਮੰਮੀ ਇਸ ਖੇਡ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਖਿਡਾਰਨ ਸੀ। ਉਹ ਕਹਿੰਦੀ, "ਉਸ ਆਦਮੀ ਵੱਲ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਚਿੰਤਤ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ?" ਜਾਂ, "ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਔਰਤ ਕੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ?" ਜਾਂ, "ਉਸ ਆਦਮੀ ਵੱਲ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਧੁੰਦ ਵਿੱਚ ਘਿਰਿਆ ਹੋਇਆ ਜਾਪਦਾ ਹੈ।"

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਘੁੰਮਦੇ ਦੇਖਣਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ। ਮਨੋਰੰਜਨ ਦਾ ਇਹ ਰੂਪ ਫਿਲਮਾਂ ਦੇਖਣ

ਨਾਲੋਂ ਸਸਤਾ ਸੀ (ਮੈਨੂੰ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਇਹ ਮੰਮੀ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਗੇਮ ਖੇਡਣ ਦਿੱਤੀ ਸੀ)। ਅਤੇ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਵਿਦਿਅਕ ਵੀ ਸੀ।
ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰਦੇ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗਲਿਆਰਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਲਾਬੀ ਵਿੱਚ, ਫੁੱਟਪਾਥ 'ਤੇ ਤੁਰਦੇ ਦੇਖ ਕੇ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸਥਿਤੀ ਕੀ ਹੈ।"
ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਝੁਕੇ ਹੋਏ ਆਸਣ ਅਤੇ ਸੁਸਤ ਚਾਲ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ, ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਪ੍ਰਤੀਕੂਲ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਜੋੜਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਇਹ ਵੀ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਸਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਤੁਰਨ ਦੀ ਗਤੀ ਨੂੰ ਬਦਲ ਕੇ ਆਪਣਾ ਰਵੱਈਆ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਸਰੀਰਕ ਕਿਰਿਆ ਮਾਨਸਿਕ ਕਿਰਿਆ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਦੁਖੀ ਹੈ, ਕੰਬਦਾ ਅਤੇ ਸੁਸਤ ਚੱਲਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
ਆਮ ਲੋਕ "ਔਸਤ" ਤੁਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗਤੀ "ਔਸਤ" ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਮਾਣ ਨਹੀਂ ਹੈ।"
ਇੱਕ ਤੀਜਾ ਸਮੂਹ ਵੀ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਆਮ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਤੇਜ਼ ਤੁਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਚੁਸਤ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦੀ ਹੈ, "ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ 15 ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਜੋ ਵੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ।"
ਆਪਣੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ, 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੇਜ਼ ਤੁਰਨ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਆਪਣੇ ਮੋਢੇ ਸਿੱਧੇ ਕਰੋ, ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਉੱਪਰ ਰੱਖੋ, ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹਾ ਤੇਜ਼ ਕਦਮਾਂ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ।
ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵੇਖੋ।
4. ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਮੂਹਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਅਤੇ ਸਮਰੱਥ ਲੋਕ ਚਰਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ। ਉਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣਾ ਮੂੰਹ ਨਹੀਂ ਖੋਲ੍ਹ ਸਕਦੇ। ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜਾਂ ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਵਾਂਗ ਬੋਲ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।
ਇਹ ਸ਼ਾਂਤ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, "ਮੇਰਾ ਵਿਚਾਰ ਸ਼ਾਇਦ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇ ਮੈਂ ਕੁਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਮੂਰਖ ਹਾਂ। ਇਸ ਲਈ

ਚੁੱਪ ਬੈਠਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਬਾਕੀ ਸਮੂਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਜਾਣਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿੰਨਾ ਮੂਰਖ ਹਾਂ।"

ਜਿੰਨੀ ਵਾਰ ਇਹ ਚੁੱਪ ਵਿਅਕਤੀ ਬੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਓਨਾ ਹੀ ਉਹ ਅਯੋਗ ਅਤੇ ਘਟੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਕਸਰ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ (ਡੂੰਘਾਈ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਣਗੇ) ਕਿ ਜਦੋਂ ਮੌਕਾ ਮਿਲੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ "ਅਗਲੀ ਵਾਰ" ਬੋਲਣਗੇ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ: ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਸ਼ਾਂਤ ਵਿਅਕਤੀ ਬੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਜ਼ਹਿਰ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਖੁਰਾਕ ਨਿਗਲ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਰ ਵੀ ਘੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਬਣੋਗੇ, ਅਤੇ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਬੋਲਣਾ ਓਨਾ ਹੀ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਬੋਲਣ ਨੂੰ ਇੱਕ ਆਦਤ ਬਣਾਓ। ਇਹ ਆਦਤ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਟਾਮਿਨ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਇਸ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ-ਨਿਰਮਾਣ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਹਰ ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਦਾ ਨਿਯਮ ਬਣਾਓ। ਹਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ, ਕਮੇਟੀ ਮੀਟਿੰਗ, ਜਾਂ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਫੋਰਮ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਖੁਦ ਕੁਝ ਨਾ ਕਹੋ। ਕੋਈ ਅਪਵਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਟਿੱਪਣੀ ਕਰੋ, ਇੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ, ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ। ਅਤੇ ਕਦੇ ਵੀ ਆਖਰੀ ਨਾ ਬੋਲੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ; ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਅਤੇ ਮੂਰਖ ਦਿਖਣ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰੋਗੇ। ਅਗਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੋਈ ਹੋਰ ਕਰੇਗਾ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣਾ ਬੰਦ ਕਰੋ, "ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਕਦੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਹੋਵੇਗੀ?"

ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਗਰੁੱਪ ਲੀਡਰ ਦਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚਣ ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲ ਸਕੋ।

ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਬੋਲਣ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਟੋਸਟਮਾਸਟਰ ਕਲੱਬ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਅਜਿਹੇ ਸੁਚੱਜੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਆਯੋਜਿਤ ਸਮਾਗਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਕੇ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬੋਲ ਕੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਇਆ ਹੈ।

5. ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ

ਅਸਲ ਤਾਕਤ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਉਣਾ ਘੱਟ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਇਲਾਜ ਹੈ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਡਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਇਸ ਸਧਾਰਨ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਮੁਸਕਰਾਓ: ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਾਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਾਨ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਅਤੇ ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀ ਨਹੀਂ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ। ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਰੋਧ ਨੂੰ ਵੀ ਪਿਘਲਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਰੰਤ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ, ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੁੱਸੇ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਵਾਪਰੀ ਸੀ ਜਿੱਥੇ ਇਹੀ ਵਾਪਰਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੌਰਾਹੇ 'ਤੇ ਲਾਈਟ ਦੇ ਹਰੇ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਦੋਂ ਅਚਾਨਕ, ਇੱਕ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਧਮਾਕਾ ਹੋਇਆ! ਮੇਰੇ ਪਿੱਛੇ ਵਾਲੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਬ੍ਰੇਕ ਛੱਡ ਦਿੱਤੀ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਦੇ ਬੰਪਰ ਵਿੱਚ ਵੱਜਿਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵਿੰਡਸ਼ੀਲਡ ਵਿੱਚੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਦੇਖਿਆ। ਮੈਂ ਤੁਰੰਤ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਿਆ ਅਤੇ, ਨਿਯਮ ਕਿਤਾਬ ਭੁੱਲ ਕੇ, ਇੱਕ ਬਹਿਸ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਮੰਨਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਸੀ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ, ਮੁਸਕਰਾਇਆ, ਅਤੇ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਿਹਾ, "ਦੋਸਤ, ਮੇਰਾ ਇਰਾਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।" ਉਸਦੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਗੰਭੀਰ ਲਹਿਜੇ ਨੇ ਮੇਰਾ ਗੁੱਸਾ ਦੂਰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਇਹ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।" ਪਲਕ ਝਪਕਦੇ ਹੀ, ਸਾਡੀ ਦੁਸ਼ਮਣੀ ਦੋਸਤੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਗਈ।

ਵੱਡਾ ਮੁਸਕਰਾਓ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ "ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨ ਵਾਪਸ ਆ ਗਏ ਹਨ।" ਪਰ ਮੁਸਕਰਾਉਣਾ ਵੱਡਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਦਿਖਾਈ ਨਾ ਦੇਣ, ਮੁਸਕਰਾਓ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, "ਹਾਂ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਡਰਦਾ ਹਾਂ, ਜਾਂ ਮੈਂ ਗੁੱਸੇ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੇਰਾ

ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨੂੰ ਜੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।"
ਇਹ ਜ਼ਰੂਰ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੀ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਮੁਸਕਰਾ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ।"
ਫਿਰ ਮੁਸਕਰਾਓ।
ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤੋ।

ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਲਾਭ ਉਠਾਓ

1. ਡਰ ਨੂੰ ਕਾਰਵਾਈ ਨਾਲ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਡਰਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ। ਅਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲਤਾ - ਕਿਸੇ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ - ਡਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦੀ ਹੈ।
2. ਆਪਣੀ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਰਾਖਸ਼ ਨਾ ਬਣਨ ਦਿਓ। ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨੂੰ ਛੱਡੋ।
3. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੀ ਵੱਖਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਪ੍ਰਤੀ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਉਹ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਇਨਸਾਨ ਹਨ। ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵੀ ਅਪਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਭੌਂਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਕੱਟਦੇ ਹਨ।
4. ਆਪਣੀ ਜ਼ਮੀਰ ਜੋ ਸਹੀ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਇਹ ਦੋਸ਼ ਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਜ਼ਹਿਰੀਲਾ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਰੋਕੇਗਾ। ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਿਹਾਰਕ ਨਿਯਮ ਹੈ।
5. ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰਨ ਦਿਓ, "ਮੈਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਭਰੋਸਾ ਹੈ।" ਆਪਣੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਛੋਟੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।
A. "ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੈਂਚ" ਤੇ ਬੈਠੋ।
ਅ. ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।
C. 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੇਜ਼ ਤੁਰੋ।
ਘ. ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ।
ਈ. ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਓ।

☼ ☼ ☼

ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ?

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਉਦਯੋਗਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇੱਕ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਹ ਹਰ ਸਾਲ ਚਾਰ ਮਹੀਨੇ ਕਾਲਜਾਂ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਦੀ ਸੀ ਤਾਂ ਜੋ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਜੂਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲਈ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਸੀਨੀਅਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ। ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੋਂ, ਉਹ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਜਾਪਦੀ ਸੀ।

"ਹਰ ਰੋਜ਼, ਮੈਂ 8 ਤੋਂ 12 ਕਾਲਜ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੰਟਰਵਿਊਆਂ ਦੀ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਜਿਸ ਮੁੱਖ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਉਹ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼। ਅਸੀਂ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਲਈ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਲੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਡੇ ਸ਼ਾਖਾ ਦਫ਼ਤਰ ਜਾਂ ਫੈਕਟਰੀ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

"ਮੈਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਮੈਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਜ਼ੁਰਗਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਇਹ 22 ਸਾਲ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਸਾਡੀਆਂ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੂਜਾ ਪਸੰਦੀਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ, "ਕੀ ਮੈਂ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਸਕਾਂਗਾ?" ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲਈ, ਸਫਲਤਾ ਸ਼ਬਦ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਸਮਾਨਾਰਥੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦਾ ਜੋਖਮ ਕਿਉਂ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?"

"ਅੱਜ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਇੰਨੇ ਆਧੁਨਿਕ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਜੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਪ੍ਰਤੀ ਇੰਨਾ ਤੰਗ ਨਜ਼ਰੀਆ ਕਿਉਂ ਹੈ। ਮੌਕੇ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਵਧ ਰਹੇ ਹਨ। ਸਾਡਾ ਦੇਸ਼ ਵਿਗਿਆਨਕ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਰਿਕਾਰਡ ਤਰੱਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਸਾਡੀ ਆਬਾਦੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕਦੇ ਅਮਰੀਕਾ

ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਯੁੱਗ ਆਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹੀ ਹੈ।"

ਹੁਣ ਜੇਕਰ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਇੰਨੀ ਛੋਟੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ ਕਰੀਅਰ ਦਾ ਰਸਤਾ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੰਚ ਜਾਂ ਪੌਂਡ, ਜਾਂ ਕਾਲਜ ਦੀਆਂ ਡਿਗਰੀਆਂ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰਕ ਪਿਛੋਕੜ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਸਗੋਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾਲਤਾ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਹੈ, "ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਕੀ ਹੈ?" ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਮਨੁੱਖੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਸਵੈ-ਘੱਟ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣਾ ਹੈ - ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ। ਸਵੈ-ਮਾਣ ਦੀ ਇਹ ਘਾਟ ਅਣਗਿਣਤ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਜੌਨ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਿਉਂ ਕਰਨੀ ਹੈ?" ਜਾਂ ਜਿਮ ਜੋਨ ਨਾਲ ਡੇਟ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ।

ਟੌਮ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰਿਚਰਡਸ ਉਸਦੇ ਸਾਮਾਨ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਗਾਹਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਟੌਮ ਮਿਸਟਰ ਰਿਚਰਡਸ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰਿਚਰਡਸ ਵਰਗਾ ਵੱਡਾ ਆਦਮੀ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲੇਗਾ। ਪੀਟ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਅਰਜ਼ੀ ਭਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਤਨਖਾਹ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ?" ਪੀਟ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਲਿਖਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਾ ਹੱਕਦਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਹੋਰ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਆ ਰਹੇ ਹਨ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਸਲਾਹ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ, ਕਮੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮੀਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੰਬੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨਾ ਚੰਗਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਸਾਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਪਰ ਜੇ ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਮੁਸੀਬਤ ਵਿੱਚ ਪੈ ਜਾਵਾਂਗੇ। ਸਾਡਾ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗਾ।

ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਸਲੀ ਆਕਾਰ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਅਭਿਆਸ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਐਗਜ਼ੈਕਟਿਵਾਂ ਅਤੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਵਰਤਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

1. ਆਪਣੇ ਪੰਜ ਮੁੱਖ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਨਿਰਪੱਖ ਦੋਸਤ ਦੀ ਮਦਦ ਲਓ - ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡਾ ਸੀਨੀਅਰ, ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ - ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਸਿਆਣਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰ ਫੀਡਬੈਕ ਦੇ ਸਕੇ। (ਗੁਣਾਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿੱਖਿਆ, ਤਜਰਬਾ, ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਦਿੱਖ, ਸੰਤੁਲਿਤ ਘਰੇਲੂ ਜੀਵਨ, ਰਵੱਈਆ, ਸ਼ਖਸੀਅਤ, ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ)।

2. ਹਰੇਕ ਗੁਣ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ, ਤਿੰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਲਿਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਜੋ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹਨ ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਗੁਣ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਹੋ।

ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੀ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਸਲ ਆਕਾਰ ਅਨੁਸਾਰ ਢਾਲੋ। ਜਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੋ, ਓਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ! ਅਤੇ ਕਦੇ ਵੀ, ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਨਾ ਵੇਚੋ!

ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ "ਬਚਤ" ਦੀ ਬਜਾਏ "ਅਚੱਲ" ਜਾਂ "ਬਚਾਅ" ਲਈ "ਅਭੁੱਲਣਯੋਗ" ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਸ਼ਾਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਉਸ ਕੋਲ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਹੈ? ਸ਼ਾਇਦ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਲੋਕ ਜੋ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਅਲੰਕਾਰਿਕ ਵਾਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਵੇ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਹੰਕਾਰੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਦਿਖਾਵੇ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੋਟੇ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਜਾਂ ਆਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਨੁਕਤਾ ਹੈ: ਅਸੀਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ। ਅਸੀਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ। ਸ਼ਬਦ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਿਆ ਜਾਂ ਪੜ੍ਹਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕੰਪਿਊਟਰ ਆਪਣੇ ਆਪ

ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਸ਼ਬਦ, ਹਰੇਕ ਵਾਕ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਸਪਲਿਟ-ਲੈਵਲ ਖਰੀਦਿਆ," ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਤਸਵੀਰ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, "ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਰੈਂਚ ਹਾਊਸ ਖਰੀਦਿਆ," ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਬਦ ਸਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਸਵੀਰਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਦੇ ਜਾਂ ਲਿਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਰ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਫਿਲਮਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫਿਲਮ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੇਗਾ।

ਮੰਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋਏ ਅਫ਼ਸੋਸ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ।" ਇਸਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇਗਾ? ਉਹ "ਅਸਫਲ" ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਲੁਕੀਆਂ ਹਾਰਾਂ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਉਦਾਸੀ ਦੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਦੇਖਣਗੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਇਹ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ," ਤਾਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰੇਗਾ।

ਮੰਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ।" ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਓਗੇ ਜਿਸਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਅਤੇ ਅਣਸੁਖਾਵਾਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕਹੋ, "ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀ ਹੈ।" ਅਤੇ ਇਸ ਵਾਕ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਮੌਜ-ਮਸਤੀ, ਖੇਡ ਅਤੇ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ।

ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਕਹੋ, "ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਖਰਚ ਕੀਤਾ ਹੈ," ਅਤੇ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਖਰਚ ਕੀਤਾ ਪੈਸਾ ਕਦੇ ਵੀ ਵਾਪਸ ਨਹੀਂ ਮਿਲੇਗਾ। ਇਹ ਨਿਸ਼ਚਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬਿਆਨ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕਹੋ, "ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ," ਅਤੇ ਲੋਕ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫ਼ੇ 'ਤੇ ਵਾਪਸੀ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਗੇ, ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸੁਹਾਵਣਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਹੈ।

ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ: ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਅਤੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਚਿੱਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਵੱਡੇ,

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕ ਚਿੱਤਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਹੇਠਾਂ, ਖੱਬੇ ਹੱਥ ਵਾਲੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ, ਕੁਝ ਵਾਕ ਹਨ ਜੋ ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉਭਾਰਦੇ ਹਨ। ਸੱਜੇ ਹੱਥ ਵਾਲਾ ਕਾਲਮ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਮਾਨਸਿਕ ਤਸਵੀਰਾਂ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?"

छोटे, नकारात्मक मानसिक चित्र उत्पन्न करने वाले वाक्य	बड़े, सकारात्मक मानसिक चित्र उत्पन्न करने वाले वाक्य
1. इससे कोई फ़ायदा नहीं होगा, हम हार चुके हैं।	हम अभी हारे नहीं हैं। हम कोशिश करते रहेंगे। यह रहा एक नया उपाय जिससे हम सफल हो सकते हैं।
2. मैंने पहले भी यह बिज़नेस किया था और मैं इसमें असफल हो गया था। मैं अब दुबारा भूलकर भी कोशिश नहीं करूँगा।	मैं एक बार इसमें ज़रूर असफल हुआ था, परंतु उसमें ग़लती मेरी ही थी। अब मैं एक बार फिर कोशिश करके देखूँगा और उस ग़लती को नहीं दोहराऊँगा।

3. मैंने कोशिश करके देखा है, परंतु यह माल बिकता ही नहीं है। लोग इसे नहीं ख़रीदना चाहते।	अब तक मैं यह माल नहीं बेच पाया हूँ। परंतु मैं जानता हूँ कि यह अच्छा है और मैं ऐसा फ़ॉर्मूला ढूँढ़ ही लूँगा जिससे यह धड़ाधड़ बिकने लगे।
4. बाज़ार माल से अटा पड़ा है। सोचिए, 75 प्रतिशत संभावित माल तो पहले ही बिक चुका है। बेहतर है कि मैं इससे बाहर निकल आऊँ।	सोचिए, 25 प्रतिशत बाज़ार तो खुला पड़ा है। मैं बिलकुल कोशिश करूँगा। यह बहुत बड़ा अवसर है!
5. उनके ऑर्डर छोटे होते हैं। मैं अब उनके पास नहीं जाऊँगा।	उनके ऑर्डर अब तक छोटे हैं। मैं ऐसी योजना बनाता हूँ जिनसे वे मुझसे और ज़्यादा माल ख़रीदें।
6. आपकी कंपनी में चोटी पर पहुँचने में मुझे पाँच साल लगेंगे और पाँच साल बहुत लंबा समय है। मेरी इसमें कोई रुचि नहीं है।	पाँच साल का समय ज़्यादा नहीं होता। ज़रा सोचिए, इसके बाद भी मेरे पास चोटी के पद पर रहने के लिए 30 साल का समय बचता है।
7. प्रतियोगी कंपनी के पास हर लाभ है। मैं उनके विरुद्ध अपना माल कैसे बेच सकता हूँ?	प्रतियोगी कंपनी दमदार है। मैं इससे इन्कार नहीं करता, परंतु किसी के पास भी *पूरे* लाभ नहीं होते। हम बैठकर सोचें और ऐसा तरीक़ा खोजें जिससे हम उन्हें हरा सकें।
8. कोई भी वह माल नहीं ख़रीदेगा।	वर्तमान स्वरूप में, शायद इसे न बेचा जा सके। परंतु हम कुछ परिवर्तनों के बारे में विचार करके इसे बेच सकते हैं।

9. हम तब तक इंतज़ार करें, जब तक मंदी नहीं आ जाती, फिर हम स्टॉक ख़रीदेंगे।	हम अभी निवेश करते हैं। हम मंदी के बारे में भला क्यों सोचें, हम समृद्धि पर अपना पैसा क्यों न लगाएँ।
10. मैं इस काम के लिए ज़्यादा युवा (बूढ़ा) हूँ।	युवा (बूढ़ा) होना एक फ़ायदे की बात है।
11. यह उपाय सफल नहीं होगा। मैं यह साबित कर सकता हूँ। चित्र : अँधेरा, उदासी, निराशा, दुःख, असफलता।	यह उपाय सफल होगा। मैं यह साबित कर सकता हूँ। चित्र : चमक, आशा, सफलता, आनंद, विजय।

ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ।

ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ ਹਨ।

1. ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?" ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਥੱਕਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ (ਮੈਨੂੰ ਸਿਰ ਦਰਦ ਹੈ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਹੁੰਦਾ, ਮੈਂ ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ)," ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਬਦਤਰ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ: ਇਹ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਚੀਜ਼ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਹੋ?" ਜਾਂ "ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?" ਹਮੇਸ਼ਾ "ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ/ਧੰਨਵਾਦ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਹੋ?" ਜਾਂ "ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ" ਜਾਂ "ਸ਼ਾਨਦਾਰ" ਨਾਲ ਜਵਾਬ ਦਿਓ। ਕਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋਗੇ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੀ ਵੱਡਾ। ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ ਜੋ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

2. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਚਮਕਦਾਰ, ਖੁਸ਼, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਲਈ ਵੱਡੇ,

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਯਮ ਬਣਾਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਗੈਰਹਾਜ਼ਰ ਤੀਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵੱਡੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ, ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋਏ, "ਹਾਂ, ਉਹ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ।" "ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ।" ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਨਾ ਕਰਨ ਜਾਂ ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ। ਜਲਦੀ ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਤੀਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਿਹਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕਹੀ ਗਈ ਆਲੋਚਨਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਮਾੜਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

3. ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਪਤੀ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਸੱਚੇ ਦਿਲੋਂ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਸਾਧਨ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਵਰਤੋ। ਇਸਨੂੰ ਹਰ ਵਾਰ, ਬਾਰ ਬਾਰ ਵਰਤੋ। ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਦਿੱਖ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ।

4. ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣ ਲਈ ਖੁਸ਼ਖਬਰੀ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸੁਨਹਿਰੀ ਮੌਕਾ ਹੈ..." ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਉਮੀਦ ਨਾਲ ਭਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, "ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਸੰਦ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਾ, ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ," ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਤਸਵੀਰ ਧੁੰਦਲੀ ਅਤੇ ਬੋਰਿੰਗ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਚਮਕਣਗੀਆਂ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਮਿਲੇਗਾ। ਕਿਲ੍ਹੇ ਬਣਾਓ, ਕਬਰਾਂ ਨਾ ਖੋਦੋ!

ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

1. ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਿਵੇਂ ਵਧਦੀ ਹੈ? ਪੇਂਡੂ ਜਾਇਦਾਦ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਫਲ ਰੀਅਲਟਰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਲਾਭ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਿੱਥੇ ਅੱਜ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਪੇਂਡੂ ਖੇਤਰ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਇੱਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਬਹੁਤ ਆਕਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਮੈਂ ਸਫਲ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ

ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ।
"ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਵਿਕਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇਸ ਦੁਆਲੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਫਾਰਮ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਕਹਾਂ, 'ਇਸ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਏਕੜ ਜ਼ਮੀਨ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਏਕੜ ਦਰੱਖਤ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਮੀਲ ਦੂਰ ਹੈ,' ਤਾਂ ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੇਗਾ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਫਾਰਮ 'ਤੇ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਉਹ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦ ਲਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"
ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਬ੍ਰੀਫਕੇਸ ਖੋਲ੍ਹਿਆ ਅਤੇ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ। “ਇਹ ਫਾਰਮ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਹੁਣੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਦੂਜੇ ਫਾਰਮਾਂ ਵਰਗਾ ਹੈ। ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ 43 ਮੀਲ ਦੂਰ ਹੈ। ਘਰ ਖੰਡਰ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਹੈ ਅਤੇ ਪਿਛਲੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਇਸਦੀ ਖੇਤੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਇਸ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਦੋ ਦਿਨ ਬਿਤਾਏ। ਮੈਂ ਪੂਰੇ ਖੇਤਰ ਦੇ ਕਈ ਦੌਰੇ ਕੀਤੇ। ਮੈਂ ਗੁਆਂਢੀ ਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖਿਆ। ਮੈਂ ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਹਾਈਵੇ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਫਾਰਮ ਦੀ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਇਹ ਫਾਰਮ ਕਿਸ ਵੱਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ?'
"ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇਖੀਆਂ। ਮੈਂ ਤਿੰਨੋਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਈਆਂ।" ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰੇਕ ਯੋਜਨਾ ਦਿਖਾਈ। ਹਰੇਕ ਯੋਜਨਾ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਸੀ। ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਘੋੜਸਵਾਰੀ ਵਾਲੇ ਤਬੇਲੇ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੀ: ਸ਼ਹਿਰ ਵਧ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਲੋਕ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕਿਆਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇ ਰਹੇ ਸਨ, ਲੋਕ ਮਨੋਰੰਜਨ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਖਰਚ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਸੜਕਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਸਨ। ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਇੱਥੇ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਘੋੜੇ ਕਿਵੇਂ ਰੱਖੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਘੋੜਸਵਾਰੀ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਮਦਨ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਘੋੜਸਵਾਰੀ ਵਾਲੇ ਤਬੇਲੇ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਸੀ। ਯੋਜਨਾ ਸਪੱਸ਼ਟ, ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਅਤੇ ਦਿਲਚਸਪ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਦਰੱਖਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹੋਏ ਇੱਕ ਦਰਜਨ ਜੋੜਿਆਂ ਨੂੰ ਘੋੜਸਵਾਰੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ "ਦੇਖ" ਸਕਦਾ ਸੀ।
ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਇਸ ਮਿਹਨਤੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੀ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਟ੍ਰੀ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੀਜੀ ਯੋਜਨਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਟ੍ਰੀ ਫਾਰਮ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ, ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਪੋਲਟਰੀ ਫਾਰਮ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
"ਹੁਣ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ

ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸੌਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਫਾਰਮ ਦੇ ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਨ ਦੀ ਤਸਵੀਰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।"

"ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਫਾਰਮ ਵੇਚਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੇਚਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਮੇਰੀ ਜਾਇਦਾਦ ਵਿਕਰੀ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਫਾਰਮ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਲੋਕ ਜ਼ਮੀਨ ਲਈ ਜੋ ਕੀਮਤ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਸ ਕੀਮਤ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਜ਼ਮੀਨ ਲਈ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋਕ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮ ਵੇਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਕਮਿਸ਼ਨ ਵਧਦਾ ਹੈ।"

ਇਸਦਾ ਸੰਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੈ: ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੁਣ ਕਿਵੇਂ ਹਨ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਲਪਨਾ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕੀਮਤੀ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਹੀਂ ਫਸਿਆ ਰਹਿੰਦਾ।

2. ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਿੰਨੀ ਹੈ? ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੋਰ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਮੀਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਭਾਵੇਂ ਮੇਰੇ ਵਿਚਾਰ ਪੁਰਾਣੇ ਜ਼ਮਾਨੇ ਦੇ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਮੇਰਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਦੋਸਤੀ ਅਤੇ ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਓਗੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਵਾਪਸ ਆਉਣਗੇ।" ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ। ਗਾਹਕ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰ ਆ ਗਿਆ।

"ਫਿਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ $1.98 ਦੇ ਗਾਹਕ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਕਿਉਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਾਂ? ਮੈਨੂੰ ਪੂਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਲੋੜ ਦੀ ਚੀਜ਼ ਕਿਉਂ ਲੱਭਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ? ਉਹ ਇਸ ਦੇ ਲਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

“ਮੈਂ ਚਲਾ ਗਿਆ,” ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਪਰ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚੋਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢ ਸਕਿਆ। ਜਦੋਂ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੇ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ 1.98 'ਤੇ ਦਰਜਾ ਦਿੱਤਾ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਗੰਭੀਰ ਮਾਮਲਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸੇ ਸਮੇਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਸੋਚਣ ਦਾ ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਬਦਲਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਾਪਸ ਆਇਆ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਖੋਜ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਔਸਤ ਗਾਹਕ ਨੇ ਕਿੰਨੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜੋ ਅੰਕੜਾ ਦਿੱਤਾ, ਉਸ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਹੈਰਾਨ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਸਾਡੇ ਖੋਜ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਦੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਅਨੁਸਾਰ, ਔਸਤ ਗਾਹਕ ਨੇ

ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ $362 ਦਾ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਿਆ।
"ਫਿਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਮੀਟਿੰਗ ਬੁਲਾਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਘਟਨਾ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਗਾਹਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਕੀਮਤੀ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਦੀ ਕਦਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਬਲਕਿ ਇੱਕ ਸਾਲਾਨਾ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਗਾਹਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਰਵੱਈਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਗਿਆ।"
ਇੱਕ ਰਿਟੇਲਿੰਗ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦਾ ਇਹ ਨੁਕਤਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਦੁਹਰਾਉਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਅਕਸਰ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਮਾਉਂਦੇ। ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ, ਨਾ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਉਹ ਜੋ ਉਹ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹਨ।
ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹ ਵਫ਼ਾਦਾਰ, ਨਿਯਮਤ ਗਾਹਕ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਹਲਕੇ ਵਿੱਚ ਲੈਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਤੇ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਨਾਸ਼ਤਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।
“ਇੱਕ ਦਿਨ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ ਲਈ,” ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਜਾਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਇਹ ਦੋ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਖੁੱਲ੍ਹਿਆ ਸੀ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਪੈਸਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਜੋ ਖਰੀਦ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਸਦੀ ਕੀਮਤ ਹੋਵੇ। ਮੀਟ ਸੈਕਸ਼ਨ ਕੋਲੋਂ ਲੰਘਦੇ ਸਮੇਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਟਰਕੀ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ 39 ਸੈਂਟ ਸੀ।
"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੈਸ਼ ਰਜਿਸਟਰ ਕੋਲ ਗਿਆ, ਤਾਂ ਚੈਕਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਟ੍ਰੇ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ '1.09'। ਮੈਂ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਦੋ ਵਾਰ ਚੈੱਕ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਬਿੱਲ 99 ਸੈਂਟ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਇਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਜੋੜ ਦਿੱਤਾ। ਫਰਕ ਟਰਕੀ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਾਰਨ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ 39 ਸੈਂਟ ਦੀ ਬਜਾਏ 49 ਸੈਂਟ ਵਸੂਲ ਕੀਤੇ ਸਨ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਸਾਈਨ ਵੱਲ ਖਿੱਚਿਆ ਜਿਸ 'ਤੇ 39 ਸੈਂਟ ਲਿਖਿਆ ਸੀ।"
"ਇਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਗੁੱਸਾ ਦਿੱਤਾ। 'ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਸਾਈਨ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ। ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ 49 ਸੈਂਟ ਹੈ। ਦੇਖੋ। ਇਹ ਅੱਜ ਦੀ ਕੀਮਤ ਸੂਚੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਗਲਤੀ ਨਾਲ ਸਾਈਨ ਉੱਥੇ ਲਗਾ ਦਿੱਤਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਦੇਣੇ ਪੈਣਗੇ।"

"ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਟਰਕੀ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਖਰੀਦੀ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ 39 ਸੈਂਟ ਸੀ। ਜੇ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ 49 ਸੈਂਟ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਕੁਝ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾ।"

"ਫਿਰ ਵੀ ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਜੋ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਦੇਣੇ ਪੈਣਗੇ।' ਮੈਂ ਅਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉੱਥੇ ਖੜ੍ਹਾ ਹੋ ਕੇ ਕੋਈ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਸੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਵੀ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਦੁਬਾਰਾ ਉਸ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਹਰ ਸਾਲ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ 'ਤੇ $250 ਖਰਚ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉੱਥੇ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਵੀ ਖਰਚ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।"

ਇਹ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਸੋਚ ਦੀ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਚੈਕਰ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਕੀਮਤ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਅੰਤਰ ਦੇਖਿਆ, ਸੰਭਾਵੀ $250 ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਨਹੀਂ।

3. ਅੰਨ੍ਹੇ ਦੁੱਧ ਵਾਲੇ ਦਾ ਮਾਮਲਾ। ਇਹ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਹੈ ਕਿ ਅੰਨ੍ਹੇ ਲੋਕ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿੰਨੇ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਸਾਡੇ ਘਰ ਦੁੱਧ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਆਇਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਸਾਡਾ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਚੰਗਾ ਦੁੱਧ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਉਸ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਨਾਲ ਲੱਗਦੀ ਕਿਸੇ ਔਰਤ ਨੂੰ ਪੁੱਛੇ।

ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਨਾਲ ਵਾਲੀ ਔਰਤ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਚੁੱਕਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਉਹ ਹਰ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਕਵਾਟਰ ਦੁੱਧ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇੰਨੀ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਵਿੱਚ ਇੱਥੇ ਰਹਿਣਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।"

"ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਹੋ," ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੇ ਗੁਆਂਢੀ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ, ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਘਰ ਵਿੱਚ ਦੁੱਧ ਦੀ ਮੰਗ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਧਣ ਵਾਲੀ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ, ਜੋ ਜ਼ਰੂਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਦੁੱਧ ਪੀਵੇਗਾ।"

ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਿਆ ਜਿਵੇਂ ਉਸਨੂੰ ਮੁੱਕਾ ਮਾਰਿਆ ਗਿਆ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿੰਨਾ ਅੰਨ੍ਹਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ?"

ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰ ਜੋ ਕਦੇ ਹਰ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਵਾਟਰ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਹਰ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸੱਤ ਕਵਾਟਰ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸ ਛੋਟੇ ਮੁੰਡੇ ਦੇ ਹੁਣ ਦੋ ਛੋਟੇ ਭਰਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਭੈਣ ਹੈ। ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਬੱਚਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ? ਇਸ ਲਈ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਕੀ

ਹੈ।
ਇੱਕ ਸਕੂਲ ਅਧਿਆਪਕ ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਜਿੰਮੀ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਹੀ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਉਸਨੂੰ ਰੁੱਖਾ, ਪਿਛੜਾ ਅਤੇ ਅਸੰਸਕਾਰੀ ਸਮਝੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਅਜਿਹਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿੰਮੀ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਪਾਵੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਅਧਿਆਪਕ ਜੋ ਜਿੰਮੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕੇਗਾ।
ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਸਕਿਡ ਰੋਅ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਸ਼ਰਾਬੀਆਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕੁਝ ਸਮਰਪਿਤ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਸੁਧਾਰੇ ਹੋਏ ਨਾਗਰਿਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਉੱਥੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਰਿਕਵਰੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
4. ਤੁਹਾਡੀ ਕੀਮਤ ਕੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ? ਕੁਝ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ। ਉਹ 26 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਗਰੀਬ ਪਰਿਵਾਰ ਤੋਂ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਬਾਲਗ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਠੋਸ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸੱਚਾ ਯਤਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।
ਕੌਫੀ ਪੀਂਦੇ ਹੋਏ, ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਤਕਨੀਕੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਇਸ ਗੱਲ ਵੱਲ ਮੁੜ ਗਈ ਕਿ ਗਰੀਬ ਲੋਕ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਕਿਵੇਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੇ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਸਿੱਧਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ।
"ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ 200 ਡਾਲਰ ਹਨ। ਕਲਰਕ ਵਜੋਂ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਬਹੁਤੀ ਤਨਖਾਹ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ, ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਇੱਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਨੌਕਰੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਚਾਰ ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਦੂਜੀ ਮੰਜ਼ਿਲ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।"
“ਪਰ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਜੋ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਣ ਦੇਵਾਂਗਾ।”
ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਆਇਆ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ।
"ਦੇਖੋ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ: ਜੋ ਲੋਕ ਗਰੀਬ ਹਨ ਉਹ ਆਪਣਾ ਵਰਤਮਾਨ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼

ਆਪਣਾ ਵਰਤਮਾਨ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ; ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਮਾੜਾ ਵਰਤਮਾਨ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।"

"ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ ਮੇਰੇ ਗੁਆਂਢੀ ਨੂੰ ਹੀ ਲੈ ਲਓ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੀ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਛੱਤ ਲਗਾਤਾਰ ਲੀਕ ਹੁੰਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਤਰੱਕੀਆਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਬਿੱਲਾਂ ਦੇ ਢੇਰ ਲੱਗਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਗਰੀਬ ਰਹੇਗਾ। ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬਾਕੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਉਸੇ ਹੀ ਟੁੱਟੇ ਹੋਏ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਜ਼ਾ ਸੁਣਾਈ ਗਈ ਹੋਵੇ।"

ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਆਪਣੇ ਦਿਲੋਂ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਪਲ ਦੇ ਰੁਕਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਜੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖਾਂ - ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ, ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ, ਸਸਤਾ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ, ਅਤੇ ਹੈਮਬਰਗਰ ਡਾਈਟ - ਤਾਂ ਮੇਰਾ ਵੀ ਜਲਦੀ ਹੀ ਮੋਹ ਭੰਗ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਦੇਖਾਂਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਬਾਕੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਲਈ ਬਿਨਾਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਰਹਾਂਗਾ।"

"ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਲਰਕ ਵਜੋਂ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਵਧੀਆ ਨਵਾਂ ਉਪਨਗਰੀ ਘਰ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਵੱਡਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਤਜਰਬਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਇਹ ਫਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।" ਕੀ ਇਹ ਸਵੈ-ਮੁੱਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਤੇਜ਼ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਪਣਾਇਆ ਹੈ: "ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮਾਇਨੇ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ।" ਦੁਨੀਆ ਸਾਡੇ 'ਤੇ ਜੋ ਕੀਮਤ ਲਗਾਉਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਕੀਮਤ ਟੈਗ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।

ਇੱਥੇ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ "ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਅਭਿਆਸ" ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।

1. ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਜੋੜਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਨੂੰ ਯਾਦ

ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਇਸ ਕਮਰੇ, ਇਸ ਘਰ, ਜਾਂ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਕਿਵੇਂ ਜੋੜ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਜੋੜਨ ਲਈ ਵਿਚਾਰ ਲੱਭੋ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਖਾਲੀ ਪਲਾਟ ਹੋਵੇ, ਘਰ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੋਵੇ, ਇਸਦਾ ਮੁੱਲ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਹੈ।

2. ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਮੁੱਲ ਜੋੜਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਉੱਚੇ ਅਤੇ ਉੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ "ਲੋਕ ਵਿਕਾਸ" ਦਾ ਕੰਮ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਪਾਓਗੇ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ 'ਮੁੱਲ ਕਿਵੇਂ ਜੋੜ ਸਕਦਾ ਹਾਂ'? ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਮਰੱਥਾ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ।

3. ਆਪਣੇ ਸਵੈ-ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਓ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, "ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕੀਮਤੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਆਪਣੀ ਕੀਮਤ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ, ਇਸ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕੌਣ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਇਸ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ, ਉਸ ਸੰਭਾਵੀ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ।

ਇੱਕ ਦਰਮਿਆਨੇ ਆਕਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਕੰਪਨੀ (60 ਕਰਮਚਾਰੀ) ਦੇ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਮਾਲਕ-ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਉੱਤਰਾਧਿਕਾਰੀ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣਿਆ।

“ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਨੂੰ ਲੇਖਾਕਾਰੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਦਫ਼ਤਰੀ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਇੱਕ ਲੇਖਾਕਾਰ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਮੈਂ ਹੈਰੀ ਨਾਮ ਦੇ ਇੱਕ 26 ਸਾਲਾ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚੱਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਲੇਖਾਕਾਰ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਡੇਢ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਅਤੇ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੁਣ ਸੀ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਸੀ। ਹੈਰੀ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ, ਸੱਚੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਚੈੱਕ ਨਹੀਂ ਲਿਖਦਾ ਸੀ, ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਰਿਕਾਰਡ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਸੀ ਜੋ ਉਹ ਦੂਜੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।"

"ਹੈਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਸਾਡੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀ ਚਲੇ ਗਏ। ਹੈਰੀ ਮੇਰੇ

ਕੋਲ ਇੱਕ ਫਰਿੰਜ-ਲਾਭ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਲਾਗਤਾਂ ਘਟਾਏਗਾ। ਅਤੇ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੋਇਆ ਵੀ।"

"ਹੈਰੀ ਨੇ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਸਿਰਫ਼ ਉਸਦੇ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹੋਇਆ। ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਉਤਪਾਦਨ ਵਿਭਾਗ ਲਈ ਇੱਕ ਲਾਗਤ ਅਧਿਐਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਨਵੀਂ ਮਸ਼ੀਨਰੀ ਵਿੱਚ $30,000 ਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਾਡਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ, ਸਾਡਾ ਸਾਮਾਨ ਨਹੀਂ ਵਿਕ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਹੈਰੀ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਕੋਲ ਗਿਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਪਤਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ।'" ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਕੀਤਾ। ਹੈਰੀ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ।

"ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਹੈਰੀ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸੱਚੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਈ।"

“ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਹੈਰੀ ਹੀ ਮੇਰੇ ਉੱਤਰਾਧਿਕਾਰੀ ਲਈ ਯੋਗ ਸੀ।

“ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝੋ,” ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਹੈਰੀ ਨੇ ਉੱਤਰਾਧਿਕਾਰੀ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਦਖਲ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਉਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹਮਲਾਵਰ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਿੰਦਿਆ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਆਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੇ। ਉਸਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। ਹੈਰੀ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਿਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵਾਪਰਨ ਵਾਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਉਸਦੇ ਲਈ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੀ ਹੋਵੇ। ਉਸਨੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਝਿਆ।”

ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਹੈਰੀ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। "ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ" ਰਵੱਈਆ ਛੋਟੀ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ। ਵੱਡੇ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਟੀਮ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਟੀਮ ਨਾਲ ਜਿੱਤਦੇ ਜਾਂ ਹਾਰਦੇ ਹਨ, ਇਕੱਲੇ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਲਾਭ ਮਿਲੇ ਜਾਂ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਦੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ, "ਇਹ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਦਿਓ," ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਨੇਤਾ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕਦਾ।

ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਾਂਗ ਸਮਝੋ। ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾ, ਨਿਰਸਵਾਰਥ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਘੱਟ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ, ਉੱਚ-

ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਛੋਟੀਆਂ, ਮਾਮੂਲੀ ਅਤੇ ਮਾਮੂਲੀ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਆਓ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣਾਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ:

1. ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਭਾਸ਼ਣ ਲਈ ਕੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ?

ਹਰ ਕੋਈ ਜਨਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚੰਗਾ ਬੋਲਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਮਾੜੇ ਬੁਲਾਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਉਂ? ਕਾਰਨ ਸਾਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਵੱਡੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਛੋਟੀਆਂ, ਮਾਮੂਲੀ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਭਾਸ਼ਣ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਰਦਾਇਤਾਂ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਮੈਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਖੜ੍ਹਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ," "ਮੈਨੂੰ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਨਹੀਂ ਘੁੰਮਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ," "ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨੋਟਸ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੋ," "ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕੋਈ ਵਿਆਕਰਣ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨਾ ਕਰੋ," "ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਟਾਈ ਸਿੱਧੀ ਹੋਵੇ," "ਉੱਚੀ ਬੋਲੋ, ਪਰ ਬਹੁਤ ਉੱਚੀ ਨਹੀਂ," ਆਦਿ।

ਹੁਣ, ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਬੁਲਾਰਾ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਉਹ ਡਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਉਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ। 'ਕੀ ਮੈਂ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਕੀਤੀ ਹੈ?' ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਬੁਲਾਰੇ ਦੇ ਛੋਟੇ, ਮਾਮੂਲੀ, ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਮਾਮੂਲੀ ਗੁਣਾਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਬੁਲਾਰੇ ਦੇ ਵੱਡੇ ਗੁਣਾਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ: ਇਸ ਬਾਰੇ ਗਿਆਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਬਾਰੇ ਬੋਲਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸਣ ਦੀ ਭਾਵੁਕ ਇੱਛਾ।

ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਬੁਲਾਰੇ ਦੀ ਅਸਲ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਿੱਧੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਵਿਆਕਰਣ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਆਪਣਾ ਸੁਨੇਹਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਰੋਤਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਚੋਟੀ ਦੇ ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਹਨ, ਕੁਝ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਵੀ ਮਾੜੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਨੂੰ "ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਹੈ" 'ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਸਫਲ ਜਨਤਕ ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਸਾਂਝੀ ਹੈ: ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ

ਕਹਿਣ ਲਈ ਕੁਝ ਹੈ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੱਲ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਜਨਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਬੋਲਣ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ।

2. ਲੜਾਈ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਹੈ ਕਿ ਲੜਾਈਆਂ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? 99% ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਲੜਾਈਆਂ ਛੋਟੀਆਂ, ਮਾਮੂਲੀ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ: ਜੌਨ ਥੋੜ੍ਹਾ ਥੱਕਿਆ ਹੋਇਆ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਘਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਰਾਤ ਦਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਅਤੇ ਉਹ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ, ਜੋਨ, ਦਾ ਵੀ ਦਿਨ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਬਚਾਅ ਵਿੱਚ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਸ ਬਜਟ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਖਾਣਾ ਕਿਵੇਂ ਪਕਾ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?" ਜਾਂ "ਜੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਹਰ ਕਿਸੇ ਵਾਂਗ ਨਵਾਂ ਗੈਸ ਸਟੋਵ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਬਿਹਤਰ ਖਾਣਾ ਪਕਾ ਸਕਦੀ ਸੀ।" ਇਹ ਜੌਨ ਦੇ ਮਾਣ ਨੂੰ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਜੋਨ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, "ਦੇਖੋ, ਜੋਨ, ਇਹ ਪੈਸੇ ਦੀ ਘਾਟ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਇਹ ਇਸ ਤੱਥ ਬਾਰੇ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਰ ਚਲਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ।"

ਅਤੇ ਫਿਰ ਲੜਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ! ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਦੋਵੇਂ ਧਿਰਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਕ ਦੂਜੇ 'ਤੇ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋਸ਼ ਲਗਾ ਚੁੱਕੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ, ਸੈਕਸ, ਪੈਸਾ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਵਾਅਦੇ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਵਾਅਦੇ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਮੁੱਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਦੋਵੇਂ ਧਿਰਾਂ ਜੰਗ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਘਬਰਾਹਟ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਤਭੇਦ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੱਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਅਤੇ ਦੋਵੇਂ ਆਪਣੀ ਅਗਲੀ ਲੜਾਈ ਵਿੱਚ ਵਰਤਣ ਲਈ ਨਵੇਂ ਹਥਿਆਰ ਲੱਭਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੜਾਈਆਂ ਮਾਮੂਲੀ ਗੱਲਾਂ, ਮਾਮੂਲੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੜਾਈਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਮੂਲੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਅਜ਼ਮਾਈ ਗਈ ਅਤੇ ਸੱਚੀ ਤਕਨੀਕ ਹੈ: ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਦੋਸ਼ ਲਗਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਝਿੜਕਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਵੈ-ਰੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?" ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਮੁੱਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਲੜਾਈ ਤੋਂ ਬਚੋਗੇ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿਗਰਟ ਦੀ ਸੁਆਹ ਖਿੰਡ ਗਈ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਟੂਥਪੇਸਟ ਕੈਪ ਨਹੀਂ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂ ਉਹ ਦੇਰ ਸ਼ਾਮ ਘਰ ਆਇਆ?"

"ਕੀ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਜਿਹੇ ਪੈਸੇ ਬਰਬਾਦ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਘਰ ਬੁਲਾਇਆ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹਨ?"
ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?" ਇਸ ਸਵਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਦੂ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਘਰ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਵਿੱਚ ਉਦੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਡਰਾਈਵਰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕੱਟਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਟਕਰਾਅ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

3. ਜੌਨ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਛੋਟਾ ਦਫਤਰ ਮਿਲਿਆ ਅਤੇ ਉਹ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ।

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਤੰਗ ਸੋਚ ਨੇ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।
ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਅਹੁਦਿਆਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਚਾਰ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਦਫ਼ਤਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ। ਤਿੰਨ ਦਫ਼ਤਰ ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਫਰਨੀਚਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਸਨ, ਪਰ ਚੌਥਾ ਥੋੜ੍ਹਾ ਛੋਟਾ ਸੀ।
ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਚੌਥਾ ਅਹੁਦਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਮਾਣ ਨੂੰ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚੀ। ਉਸਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਵਿਤਕਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ, ਗੁੱਸਾ, ਕੁੜੱਤਣ ਅਤੇ ਈਰਖਾ ਨੇ ਉਸਦੇ ਮਨ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰ ਲਿਆ। ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣ ਲੱਗਾ ਕਿ ਲੋਕ ਉਸਨੂੰ ਘੱਟ ਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇ.ਐਮ. ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣ ਗਿਆ। ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਬੋਤਾਜ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ। ਮਾਹੌਲ ਵਿਗੜ ਗਿਆ। ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਜੇ.ਐਮ. ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਇੰਨਾ ਵਿਗੜ ਗਿਆ ਕਿ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕੋਲ ਉਸਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।
ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਾਰਾਜ਼ ਹੋਣ ਨਾਲ ਜੇ.ਐਮ. ਦਾ ਕਰੀਅਰ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਹ ਵਿਤਕਰੇ ਬਾਰੇ ਇੰਨਾ ਜਲਦੀ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਫੈਲ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਦਫਤਰ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਤੰਗ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਦਫਤਰ ਸੌਂਪਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਦਫਤਰ ਛੋਟਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਹੜਾ ਵੱਡਾ। ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ, ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਸਦਾ ਛੋਟਾ ਦਫਤਰ ਉਸਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਘਟਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਮੂਲੀ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਨਾਲ ਦੁੱਖ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਕਿਸੇ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਦਰਜ ਹੋਣਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦਫ਼ਤਰੀ ਮੈਮੋ ਦੀ ਚੌਥੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਣੀ। ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰੋ।

4. ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਗੁਣ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

"ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਹੈ ਜੋ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਹਾਸੇ ਦੀ ਚੰਗੀ ਸਮਝ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਇਸ ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਦੋਸਤ ਕੋਲ ਆਇਆ ਅਤੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਪੁੱਛਿਆ। ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਹਕਲਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਈ, ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਮਜ਼ਾਕ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਹਕਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਦੇ (ਮੇਰੇ) ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਪਿਆ, 'ਉਸਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਭੇਜੋ!'

“ਤੀਹ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਨੌਜਵਾਨ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਖੜ੍ਹਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਸ਼ਬਦ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ, ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਗਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕਿਉਂ ਭੇਜਿਆ ਸੀ। 'ਮੈਂ—ਮੈਂ—ਮੈਂ—ਜੇ—ਜੈਕ ਆਰ.' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮਿਸਟਰ ਐਕਸ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਭੇਜਿਆ ਹੈ।' ਉਹ ਹਰ ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਸੋਚਿਆ, 'ਇਹ ਆਦਮੀ ਵਾਲ ਸਟਰੀਟ 'ਤੇ 90 ਸੈਂਟ ਦਾ ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਿੱਲ ਨਹੀਂ ਵੇਚੇਗਾ।' ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਨਾਲ ਗੁੱਸੇ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਲਈ ਸੱਚੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਨਿਮਰਤਾ ਭਰੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਾਂ ਤਾਂ ਜੋ ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਬਹਾਨਾ ਲੱਭ ਸਕਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦਾ।

"ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਇਹ ਮੁੰਡਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਸੀ। ਉਹ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਸੀ। ਉਹ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤੱਥ ਤੋਂ ਪਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਿਆ ਕਿ ਉਹ ਹਕਲਾਉਂਦਾ ਸੀ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਆਖਰੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ: 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ?' ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਲੋਕ ਪਸੰਦ ਹਨ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਸਮੇਂ

ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਇਹ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰੇਗੀ।"

"ਉਸਦੇ ਜਵਾਬ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਦੇ ਹੁਨਰ ਸਨ। ਮੈਂ ਤੁਰੰਤ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਦੇਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣ ਗਿਆ ਹੈ।"

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਵੀ ਵਧੀਆ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਵੀ ਬੋਲਣ ਦੇ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕਦੀ।

ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ:

1. ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵੱਡੇ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਰੱਖੋ। ਕਈ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਵਰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਪਰ ਮੈਂ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤ ਸੀ।" ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਉਤਪਾਦ ਵੇਚਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਦਲੀਲ ਜਿੱਤਣਾ ਨਹੀਂ।

ਵਿਆਹ ਦਾ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਸ਼ਾਂਤੀ, ਆਰਾਮ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ - ਬਹਿਸ ਜਿੱਤਣਾ ਜਾਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਨਹੀਂ ਕਿ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸੀ।"

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਨਾ ਸਮਝਣਾ।

ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਨਾਲ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਆਪਸੀ ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤੀ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁੱਤਾ ਰਾਤ ਨੂੰ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਭੌਂਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਸ ਕੁੱਤੇ ਨੂੰ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਫੌਜੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਲੜਾਈ ਹਾਰਨਾ ਅਤੇ ਫਿਰ ਜੰਗ ਜਿੱਤਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ; ਲੜਾਈ ਜਿੱਤਣਾ ਅਤੇ ਫਿਰ ਜੰਗ ਹਾਰਨਾ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵੱਡੇ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਟਿਕਾਈ ਰੱਖੋ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?" ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਮਾਮਲਾ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੰਨੀ ਚਿੰਤਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ?" ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦੇ ਹਾਂ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?" ਟਕਰਾਅ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 90 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਟਕਰਾਵਾਂ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

3. ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਜਾਲ ਵਿੱਚ ਨਾ ਫਸੋ। ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ, ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰੋ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ ਜੋ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜੋ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਤਹੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਫਸੋ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਲਈ ਇਹ ਟੈਸਟ ਲਓ।

ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤਾ ਖੱਬਾ ਕਾਲਮ ਕੁਝ ਆਮ ਸਥਿਤੀਆਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਕਾਰਲਾ ਅਤੇ ਸੱਜਾ ਕਾਲਮ ਤੁਲਨਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੱਕ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ। ਖੁਦ ਦੇਖੋ। ਫਿਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਰਸਤਾ ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਜਾਂ ਵੱਡੀ ਸੋਚ?
ਇੱਕੋ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਫੈਸਲਾ ਤੁਹਾਡਾ ਹੈ।

परिस्थिति	छोटे चिंतक की शैली	बड़े चिंतक की शैली
ख़र्च का अकाउंट	1. ख़र्च में कटौती करके आमदनी बढ़ाने के तरीक़े खोजता है।	1. ज़्यादा माल बेचकर आमदनी बढ़ाने के तरीक़े खोजता है।
चर्चा	2. अपने दोस्तों, अर्थ-व्यवस्था, अपनी कंपनी, प्रतियोगी कंपनियों के नकारात्मक पहलुओं के बारे में बात करता है।	2. अपने दोस्तों, कंपनी, प्रतियोगी कंपनियों के सकारात्मक पहलुओं के बारे में बात करता है।
प्रगति	3. छँटनी करने या यथा-स्थिति बनाए रखने में विश्वास करता है।	3. विस्तार में विश्वास करता है।
भविष्य	4. भविष्य में ज़्यादा संभावना नहीं देखता।	4. बहुत उज्जवल भविष्य देखता है।

काम	5. काम से बचने के तरीक़े खोजता है।	5. ज़्यादा काम और काम करने के ज़्यादा असरदार तरीक़े खोजता है, विशेष तौर पर दूसरों की मदद करने के।
प्रतियोगिता	6. औसत लोगों के साथ प्रतियोगिता करता है।	6. सर्वश्रेष्ठ लोगों के साथ प्रतियोगिता करता है।
बजट समस्याएँ	7. आवश्यक मदों में कटौती करके पैसे बचाने के तरीक़े खोजता है।	7. आमदनी बढ़ाने के तरीक़े खोजता है और आवश्यक मदों में ज़्यादा ख़र्च करता है।
लक्ष्य	8. छोटे लक्ष्य बनाता है।	8. बड़े लक्ष्य बनाता है।
लक्ष्य की दृष्टि	9. केवल थोड़े समय के लिए लक्ष्य बनाता है।	9. लंबे समय के लिए लक्ष्य बनाता है।
सुरक्षा	10. सुरक्षा की समस्याओं में उलझा रहता है।	10. यह मानता है कि सफलता मिलेगी तो सुरक्षा अपने आप मिल जाएगी।
साथी	11. छोटे चिंतकों से घिरा रहता है।	11. बड़े, प्रगतिशील विचारों वाले लोगों से घिरा रहता है।
ग़लतियाँ	12. छोटी ग़लतियों को बढ़ा-चढ़ाकर दिखाता है। राई का पहाड़ बना देता है।	12. महत्वहीन बातों, छोटी-छोटी ग़लतियों को नज़रअंदाज़ कर देता है।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਵੱਡਾ ਸੋਚਣਾ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਫਲਦਾਇਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ!

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਨਾ ਸਮਝੋ। ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਘੱਟ ਸਮਝਣ ਦਾ ਅਪਰਾਧ ਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ। ਜਾਣੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਬਿਹਤਰ ਹੋ।
2. ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਰਤੋ। ਵੱਡੇ, ਚਮਕਦਾਰ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ ਜੋ ਜਿੱਤ, ਉਮੀਦ, ਖੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੋਂ ਬਚੋ ਜੋ ਅਸਫਲਤਾ, ਹਾਰ ਅਤੇ ਦੁੱਖ ਦੀਆਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਤਸਵੀਰਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।
3. ਆਪਣੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰੋ। ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਚੀਜ਼ਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।
4. ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ, ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਗਲੀ ਤਰੱਕੀ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ।
5. ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠੋ। ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਵੱਡੇ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਛੋਟੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਫਸਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?"

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਬਣੋ!

☼ ☼ ☼

ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ਅਤੇ ਸੁਪਨੇ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖੀਏ?

ਪਹਿਲਾਂ, ਆਓ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਆਮ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੀਏ। ਸਿਰਫ਼

ਵਿਗਿਆਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਸਾਹਿਤ ਅਤੇ ਕਲਾ ਨੂੰ ਹੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਮਤਲਬ ਅਕਸਰ ਬਿਜਲੀ ਜਾਂ ਪੋਲੀਓ ਟੀਕੇ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ, ਨਾਵਲ ਲਿਖਣਾ, ਜਾਂ ਰੰਗੀਨ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦੀ ਕਾਢ ਕੱਢਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਯਕੀਨਨ, ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹਨ। ਮਨੁੱਖਤਾ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੇ ਯੋਗ ਸੀ। ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਸਿਰਫ਼ ਖਾਸ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਤੱਕ ਸੀਮਿਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਬਹੁਤ ਹੀ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਹੈ।

ਫਿਰ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੀ ਹੈ?

ਇੱਕ ਘੱਟ ਆਮਦਨ ਵਾਲਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਕਾਰੀ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਭੇਜਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਭੈੜੀ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁੰਦਰ ਜਗ੍ਹਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਇੱਕ ਪਾਦਰੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਐਤਵਾਰ ਸ਼ਾਮ ਦੀ ਹਾਜ਼ਰੀ ਨੂੰ ਦੁੱਗਣਾ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਕਿਸੇ "ਅਸੰਭਵ" ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ "ਨਿਸ਼ਚਿਤ" ਲੜਾਈ ਨੂੰ ਰੋਕਦੇ ਹੋ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਵਿਹਾਰਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ, ਸੁਧਰੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣਾ। ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਸਫਲਤਾ ਇਸ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਘਰ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ, ਕੰਮ 'ਤੇ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਆਦਤ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ: ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਸਮਝੋ: ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਲਓਗੇ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਅਕਸਰ ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੇ ਇਸ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, "ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅਸੀਂ 30 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹ-ਮੁਕਤ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਾਂਗੇ?"
ਸਮੂਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੈਰਾਨ ਜਿਹਾ ਜਾਪਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੋਚਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਗਲਤ ਸੁਣਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਮੈਂ ਕੋਈ ਗੰਭੀਰ ਮਜ਼ਾਕ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਲਈ, ਕੁਝ ਦੇਰ ਰੁਕਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਦੁਬਾਰਾ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅਸੀਂ 30 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹ-ਮੁਕਤ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਹੇ ਹੋਵਾਂਗੇ?"
ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਮਜ਼ਾਕ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ, ਤਾਂ ਕੋਈ ਕੁਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਤੁਹਾਡਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ 30 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਾਰੇ ਕਾਤਲ, ਚੋਰ, ਜੇਬਕਤਰੇ ਅਤੇ ਬਲਾਤਕਾਰੀ ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਸੜਕਾਂ 'ਤੇ ਘੁੰਮ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਨਤੀਜਾ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਨਹੀਂ ਰਹੇਗਾ। ਸਾਡਾ ਸਮਾਜ ਜੇਲ੍ਹ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਚੱਲ ਸਕਦਾ।"
ਫਿਰ ਹੋਰ ਲੋਕ ਵੀ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
"ਜੇ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨਾ ਹੁੰਦੀਆਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਢਹਿ-ਢੇਰੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ।"
"ਕੁਝ ਲੋਕ ਜਨਮ ਤੋਂ ਹੀ ਅਪਰਾਧੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।"
"ਸਾਨੂੰ ਸਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।"
"ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰ ਦੇ ਅਖ਼ਬਾਰ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕਤਲ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਪੜ੍ਹੀ?"
ਅਤੇ ਲੋਕ ਬੋਲਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਕਾਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੇ ਤਾਂ ਇਹ ਵੀ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਪੁਲਿਸ ਅਤੇ ਜੇਲ੍ਹ ਗਾਰਡਾਂ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।
ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦਸ ਮਿੰਟ "ਸਾਬਤ ਕਰਨ" ਲਈ ਦਿੱਤੇ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ, ਫਿਰ ਮੈਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਤਮ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦਾ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਉਦੇਸ਼ ਸੀ।"
"ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੀਆਂ ਦਲੀਲਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਹੁਣ, ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਇੱਕ ਅਹਿਸਾਨ ਕਰੋ। ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਕੱਢੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲਈ ਛਾਣਬੀਣ ਕਰੋ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।"
ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਖੈਰ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਮਨੋਰੰਜਨ

ਲਈ, ਸਿਰਫ਼ ਪ੍ਰਯੋਗ ਲਈ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੈ?" ਫਿਰ ਮੈਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, "ਹੁਣ, ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ?"
ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਸੁਝਾਅ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਕੋਈ ਝਿਜਕਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਜੇਕਰ ਹੋਰ ਯੁਵਾ ਕੇਂਦਰ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ, ਤਾਂ ਅਪਰਾਧ ਘੱਟ ਸਕਦਾ ਹੈ।"
ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਹੀ, ਪੂਰਾ ਸਮੂਹ, ਜੋ ਦਸ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਤੱਕ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਵਿਰੁੱਧ ਸੀ, ਹੁਣ ਸੱਚੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
"ਅਪਰਾਧ ਘਟਾਉਣ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਗਰੀਬੀ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਪਰਾਧ ਗਰੀਬੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।"
"ਜਾਂਚ ਵਿੱਚ ਸੰਭਾਵੀ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਅਪਰਾਧ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।"
"ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।"
"ਕਾਨੂੰਨ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਸਿਖਾਉਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।"
ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ 78 ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਹਨ ਜੋ ਮੈਂ ਸੁਣੇ ਹਨ। ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਇਹ ਖੋਜਣਾ ਸੀ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹ-ਰਹਿਤ ਸਮਾਜ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਰਸਤੇ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੀ ਸੁਨੇਹਾ ਹੈ: ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੁਝ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਕਿਉਂ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਤਾ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੱਲਾਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਛੋਟੀਆਂ ਹੋਣ ਜਾਂ ਵੱਡੀਆਂ। ਜਿਹੜੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਨੇਤਾ ਇਹ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇ ਕਿ ਸਥਾਈ ਵਿਸ਼ਵ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਉਹ ਸ਼ਾਂਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋਣਗੇ। ਅਰਥਸ਼ਾਸਤਰੀ ਜੋ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ

ਹਨ ਕਿ ਵਪਾਰਕ ਮੰਦੀ ਅਟੱਲ ਹੈ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਵਪਾਰਕ ਚੱਕਰ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।
ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨਵਾਂ, ਵੱਡਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓਗੇ - ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ।
ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਰੋਕਦੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਲਵੇਗਾ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮੰਗੀ। ਉਹ ਇੱਕ ਮੇਲ ਆਰਡਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਕਲਰਕ ਸੀ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਸਦਾ ਭਵਿੱਖ ਉੱਜਵਲ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਪਿਛਲੇ ਰਿਕਾਰਡ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਜਾਣਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਇੱਛਾ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਪਰ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਅਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਦੱਸਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿੰਨ ਸਮੈਸਟਰ ਪੂਰੇ ਕਰ ਲਏ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦੇਵਾਂਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲੇਗੀ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਜਿਸ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।"
"ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।"
"ਅਸੰਭਵ? ਕਿਉਂ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।
"ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਸਮਝਾਇਆ, "ਮੈਂ ਚੌਵੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਦੋ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਦੂਜੇ ਬੱਚੇ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਨਾਲ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੜ੍ਹਾਈ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਬਿਲਕੁਲ ਅਸੰਭਵ।"

ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਇਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।
ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੈ। ਪਰ ਉਸੇ ਤਰਕ ਨਾਲ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੋਵੇਗਾ।"
"ਹੁਣ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲਜ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋਣ ਦਿਓ। ਫਿਰ ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆਓ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।"
ਮੇਰਾ ਨੌਜਵਾਨ ਦੋਸਤ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਆਇਆ।
"ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸੋਚਿਆ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਜਾਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਹੈ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਕੋਈ ਰਸਤਾ ਲੱਭ ਲਵਾਂਗੀ।"
ਅਤੇ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਲੱਭਿਆ ਗਿਆ।
ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਪਾਰਕ ਸੰਸਥਾ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਕਾਲਰਸ਼ਿਪ ਮਿਲੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਟਿਊਸ਼ਨ ਫੀਸ, ਕਿਤਾਬਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚੇ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਸ਼ਡਿਊਲ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤਾ। ਉਸਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਵੇਖਦਿਆਂ, ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਉਸਦਾ ਪੂਰਾ ਸਮਰਥਨ ਕੀਤਾ। ਇਕੱਠੇ ਮਿਲ ਕੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਬਜਟ ਬਣਾਇਆ।
ਉਸਨੇ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੀ ਡਿਗਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਸੀ ਅਤੇ ਹੁਣ ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟ੍ਰੇਨੀ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।
ਜਿੱਥੇ ਮਰਜ਼ੀ ਹੈ, ਇਕ ਰਸਤਾ ਹੈ.
ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ:
1. ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਕੋਸ਼ ਵਿੱਚੋਂ "ਅਸੰਭਵ" ਸ਼ਬਦ ਕੱਢ ਦਿਓ। ਇਸਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੁੱਲ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਨਾ ਲਿਆਓ। ਅਸੰਭਵ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸ਼ਬਦ ਹੈ। ਜਦੋਂ

ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ "ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ", ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਹੋ।

2. ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ, ਪਰ ਉਸ ਸਮੇਂ ਇਸਨੂੰ ਅਸੰਭਵ ਸਮਝਦੇ ਸੀ। ਹੁਣ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਕਿਉਂ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦਬਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣਾ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ ਇਹ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਜਦੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਿਉਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਅਖ਼ਬਾਰ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਰਾਜਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਾਉਂਟੀਆਂ ਹਨ। ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਉਂਟੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਸਦੀਆਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਆਟੋਮੋਬਾਈਲ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਯੁੱਗ ਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਯਾਤਰਾ ਘੋੜਿਆਂ ਅਤੇ ਗੱਡੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ। ਪਰ ਤੇਜ਼ ਵਾਹਨਾਂ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸੜਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਹੁਣ ਤਿੰਨ ਜਾਂ ਚਾਰ ਕਾਉਂਟੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਉਂਟੀ ਵਿੱਚ ਜੋੜਨਾ ਉਚਿਤ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਘੱਟ ਹੋਣਗੀਆਂ ਅਤੇ ਜਨਤਾ 'ਤੇ ਟੈਕਸ ਦਾ ਬੋਝ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗਾ।

ਲੇਖਕ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ 30 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਫੀਡਬੈਕ ਲਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਨਤੀਜਾ: ਇੱਕ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲਾ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸਥਾਨਕ ਸਰਕਾਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ।

ਇਹ ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਸੋਚ ਦੀ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਰਵਾਇਤੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਉਹ ਅਧਰੰਗੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦਲੀਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, "ਇਹ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਚੰਗਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਜੋਖਮ ਕਿਉਂ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?"

"ਔਸਤ" ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤਰੱਕੀ ਨੂੰ ਨਾਰਾਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਈਆਂ ਨੇ ਆਟੋਮੋਬਾਈਲ ਦਾ ਇਸ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਵਿਰੋਧ ਕੀਤਾ ਕਿ ਕੁਦਰਤ ਨੇ ਮਨੁੱਖਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰਨ ਜਾਂ ਘੋੜਿਆਂ 'ਤੇ ਸਵਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਬਣਾਇਆ ਹੈ। ਕਈਆਂ ਨੂੰ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਨਾਪਸੰਦ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਮਨੁੱਖਾਂ ਨੂੰ ਪੰਛੀਆਂ ਲਈ "ਰਾਖਵੇਂ" ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਘੁਸਪੈਠ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ "ਅਧਿਕਾਰ" ਨਹੀਂ ਸੀ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ "ਸਥਿਤੀ ਵਾਲੇ" ਅਜੇ ਵੀ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮਨੁੱਖਾਂ ਦਾ ਪੁਲਾੜ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਥਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਮਿਜ਼ਾਈਲ ਮਾਹਰ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਸੋਚ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕੀਤਾ। ਡਾ. ਵੌਨ ਬ੍ਰੌਨ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਉਹ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮਨੁੱਖ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।"

1900 ਦੇ ਆਸ-ਪਾਸ, ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦਾ ਇੱਕ "ਵਿਗਿਆਨਕ" ਸਿਧਾਂਤ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ। ਇਸਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਪ੍ਰਚਾਰ ਮਿਲਿਆ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਪਾਠ-ਪੁਸਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਸਿਧਾਂਤ ਇਹ ਸੀ: "ਹਰੇਕ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੋ। ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸ ਤੋਂ ਭਟਕ ਨਾ ਜਾਓ।"

ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਸੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਨਵਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਹੀ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਆਇਆ ਅਤੇ ਡੁੱਬ ਰਹੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਦੀਵਾਲੀਆਪਨ ਤੋਂ ਬਚਾ ਲਿਆ।

ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕ੍ਰਾਫੋਰਡ ਐੱਚ. ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਦੇ ਫ਼ਲਸਫ਼ੇ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਹਨ। ਕੋਲੰਬੀਆ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿੰਨੇ ਆਦਮੀ ਹਨ।"

ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਵੀ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕ ਵੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਘਰ ਨੂੰ ਸਜਾਉਣ, ਲਾਅਨ ਨੂੰ ਸਜਾਉਣ, ਵਪਾਰਕ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਪਰਵਰਿਸ਼ ਕਰਨ, ਜਾਂ ਸਟੀਕ ਪਕਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕ ਵੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਹਨ।

ਬਰਫ਼ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਉੱਗਦਾ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨਾਂ ਨੂੰ ਪਰੰਪਰਾ ਨਾਲ ਜੰਮਣ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਫੁੱਲਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਵੇਖੋ।

1. ਡਾਕ ਵਿਭਾਗ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਰਕਾਰੀ ਏਕਾਧਿਕਾਰ ਅਧੀਨ ਹੈ, ਕਿਉਂ ਨਾ ਇਸਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।
2. ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਚੋਣਾਂ ਹਰ ਚਾਰ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਹਰ ਦੋ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।
3. ਪ੍ਰਚੂਨ ਦੁਕਾਨਾਂ ਦੇ ਖੁੱਲ੍ਹਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸ਼ਾਮ 5.30 ਵਜੇ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦੁਪਹਿਰ 1 ਵਜੇ ਤੋਂ ਰਾਤ 8 ਵਜੇ ਤੱਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
4. ਸੇਵਾਮੁਕਤੀ ਦੀ ਉਮਰ ਵਧਾ ਕੇ 70 ਸਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ ਜਾਂ ਵਿਹਾਰਕ ਇਹ ਮੁੱਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ

ਹੱਸਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਨ (ਅਤੇ ਸ਼ਾਇਦ 95 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਲੋਕ ਇਸ 'ਤੇ ਹੱਸਣਗੇ), ਤਾਂ ਉਹ ਸੰਭਾਵਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰੰਪਰਾ ਦੇ ਅਧਰੰਗ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਨ। ਪਰ ਵੀਹ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਕਰੇਗਾ, "ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਦੱਸੋ।" ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਦਿਮਾਗ ਹੋਵੇਗਾ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਰਵਾਇਤੀ ਸੋਚ ਹੈ। ਜੋ ਵੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਰਵਾਇਤੀ ਸੋਚ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਬਰਫ਼ ਦੀ ਇੱਕ ਪਰਤ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਪਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦੀ ਹੈ। ਰਵਾਇਤੀ ਸੋਚ ਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਦੇ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

1. ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਸੋਚ-ਦੁਸ਼ਮਣਾਂ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰੋ: "ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ," "ਇਹ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ," "ਇਹ ਬੇਕਾਰ ਹੈ," ਅਤੇ "ਇਹ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ।"

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਅਹੁਦੇ 'ਤੇ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਆਦਮੀ ਹੋਣ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਬੀਮਾ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਪੰਜ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਗ੍ਰਹਿਣ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"

2. ਇੱਕ ਪ੍ਰਯੋਗਾਤਮਕ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ। ਰੁਟੀਨ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲੋ। ਨਵੇਂ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਅਜ਼ਮਾਓ, ਨਵੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ, ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਜਾਓ, ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ, ਇੱਕ ਦਿਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਰਸਤਾ ਅਪਣਾਓ, ਇਸ ਸਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਨਾਓ, ਇਸ ਹਫਤੇ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਨਵਾਂ ਅਤੇ ਵੱਖਰਾ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਵੰਡ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਤਪਾਦਨ, ਲੇਖਾਕਾਰੀ, ਵਿੱਤ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਹੋਰ ਪਹਿਲੂਆਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਓ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ।

3. ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਬਣੋ, ਪ੍ਰਗਤੀ-ਵਿਰੋਧੀ ਨਾ ਬਣੋ। ਇਹ ਨਾ ਕਹੋ, "ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇੱਥੇ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।" ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇਹ ਕਹੋ, "ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?" ਪਿੱਛੇ ਵੱਲ ਨਾ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਨਾ ਕਰੋ। ਅੱਗੇ ਸੋਚੋ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਸੋਚੋ। ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ ਸਵੇਰੇ

5:30 ਵਜੇ ਅਖ਼ਬਾਰ ਦੇਣ ਜਾਂ ਗਾਂ ਨੂੰ ਦੁੱਧ ਪਿਲਾਉਣ ਲਈ ਉੱਠਦੇ ਸੀ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਤੋਂ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਫੋਰਡ ਮੋਟਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨੇ ਸੋਚਿਆ, "ਇਸ ਸਾਲ ਅਸੀਂ ਆਟੋਮੋਬਾਈਲਜ਼ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ, ਸਭ ਤੋਂ ਸੰਪੂਰਨ ਕਾਰ ਬਣਾਈ ਹੈ। ਹੋਰ ਸੁਧਾਰ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਰੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਪ੍ਰਯੋਗ ਅਤੇ ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ ਪ੍ਰਯੋਗ ਹੁਣ ਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ।" ਫੋਰਡ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਰਗੀ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਇਸ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਅਪਣਾ ਕੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਦੇਵੇਗੀ।

ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਾਂਗ, ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, "ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

ਮਿਜ਼ਾਈਲਾਂ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਪਰਵਰਿਸ਼ ਤੱਕ, ਸਾਰੇ ਮਨੁੱਖੀ ਯਤਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੁਧਾਰ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। (ਨੋਟ: ਇੱਕ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ, "ਕੀ ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?" ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?")

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਾਬਕਾ ਵਿਦਿਆਰਥਣ ਨੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਚਾਰ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣਾ ਚੌਥਾ ਹਾਰਡਵੇਅਰ ਸਟੋਰ ਖੋਲ੍ਹਿਆ। ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਔਰਤ ਨੇ ਸਿਰਫ $3,500 ਦੀ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਪੂੰਜੀ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀਆਂ ਤੋਂ ਸਖ਼ਤ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਉਸਦੀ ਦੁਕਾਨ ਖੁੱਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਲਈ ਉਸ ਕੋਲ ਗਿਆ।

ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਤਿੰਨ ਸਟੋਰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਇੱਕ ਵੀ ਸਟੋਰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਚਲਾ ਸਕਦੇ ਸਨ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚੌਥਾ ਸਟੋਰ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਸੀ।

"ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ," ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਂ ਇਸ 'ਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੀ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਜਲਦੀ ਉੱਠ ਕੇ ਅਤੇ ਦੇਰ ਰਾਤ ਤੱਕ ਰੁਕ ਕੇ ਚਾਰ ਸਟੋਰ ਨਹੀਂ ਖੋਲ੍ਹ ਸਕੀ। ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ

ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਿਹਰਾ 'ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ' ਨੂੰ ਦਿੰਦੀ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਂ ਬਣਾਇਆ ਹੈ।"
"ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ? ਇਹ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਕੀ ਹੈ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।
"ਇਹ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੀ ਹਾਂ।
"ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਚਾਰ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਹੈ: ਗਾਹਕ, ਕਰਮਚਾਰੀ, ਵਪਾਰਕ ਮਾਲ ਅਤੇ ਤਰੱਕੀਆਂ। ਹਫ਼ਤੇ ਭਰ, ਮੈਂ ਨੋਟਸ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਹਰ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।
“ਫਿਰ ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਸਵੇਰੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।
"ਇਸ ਚਾਰ ਘੰਟਿਆਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਹੋਰ ਗਾਹਕ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ 'ਤੇ ਆਉਣ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਮੈਂ ਹੋਰ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਿਯਮਤ, ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?'"
ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੀਆਂ ਚਾਲਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਸਟੋਰਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਇਆ ਸੀ: ਉਸਦੇ ਸਟਾਕਿੰਗ ਦੇ ਤਰੀਕੇ, ਸੁਝਾਅ ਦੁਆਰਾ ਵੇਚਣ ਦਾ ਉਸਦਾ ਹੁਨਰ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੀ ਸੀ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਸੀ, ਹੜਤਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ ਉਸਦੇ ਵਿਹਲੇ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਉਸਦੀਆਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੀਮਾਂ, ਅਤੇ ਮੰਦੀ ਦੌਰਾਨ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਉਸਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਅਤੇ ਇਨਾਮ।
"ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇਵਾਂਗਾ। ਚਾਰ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਛੋਟੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਛੋਟੇ ਬੱਚੇ ਸਟੋਰ 'ਤੇ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਪੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਖਰੀਦਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ: ਮੈਂ ਚਾਰ ਤੋਂ ਅੱਠ ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਛੋਟੇ ਖਿਡੌਣਿਆਂ ਨੂੰ ਲਾਈਨ ਵਿੱਚ ਲਗਾਇਆ।

ਖਿਡੌਣੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਗ੍ਹਾ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਬੱਚੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੀੜ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਸਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਲਾਭ ਹੋਇਆ। ਪਰ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖਿਡੌਣਿਆਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਗਾਹਕ ਲਿਆਂਦੇ।

"ਮੇਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰਾ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?' ਅਤੇ ਜਵਾਬ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਨ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਵਧੇਰੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨਾ ਲੈ ਕੇ ਆਉਂਦੀ ਹਾਂ।"

"ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸਿੱਖੀ ਜੋ ਹਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।"

"ਉਹ ਕੀ ਹੈ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

"ਬਸ ਇਹੀ। ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਕਿੰਨਾ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿੰਨਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਦੇ ਹੋ।"

ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਦਸਤਕ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਲਈ ਉੱਚੇ ਟੀਚੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਆਪਣੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਘੱਟ ਲਾਗਤ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਉਤਪਾਦ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਘੱਟ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਵੱਧ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ" ਹੈ।

ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਦਾ ਨਾਅਰਾ ਹੈ: ਤਰੱਕੀ ਸਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਤਪਾਦ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ?

"ਮੈਂ-ਇਹ-ਬਿਹਤਰ-ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ" ਫਲਸਫ਼ਾ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਰਜਣਾਤਮਕ ਰਸ ਵਿੱਚ ਰੌਸ਼ਨੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਵਹਿਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਅਭਿਆਸ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਮੈਂ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਬਿਹਤਰ-ਰਵੱਈਏ" ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

ਹਰ ਰੋਜ਼, ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, 10 ਮਿੰਟ ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਅੱਜ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਇਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ

ਅੱਜ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" "ਮੈਂ ਅੱਜ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਕਿਹੜੀ ਖਾਸ ਚੀਜ਼ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

ਇਹ ਕਸਰਤ ਸਰਲ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਦੋਵੇਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• • •

ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੈਂ ਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਕਿਸੇ ਜੋੜੇ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਜਾਂਦੇ ਸੀ, ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ "ਕੰਮਕਾਜੀ ਔਰਤਾਂ" ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਸੀ। ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਐਸ. ਕੋਲ ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨੌਕਰੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਸੀ।

"ਪਰ ਹੁਣ," ਉਹ ਕਹਿੰਦੀ ਹੁੰਦੀ ਸੀ, "ਮੇਰੇ ਦੋ ਬੱਚੇ ਸਕੂਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਘਰ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਖਾਣਾ ਪਕਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੁਣ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਫਿਰ ਇੱਕ ਐਤਵਾਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ, ਸ਼੍ਰੀ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਐਸ. ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਘਰ ਵਾਪਸ ਆ ਰਹੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰ ਹਾਦਸੇ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹੋ ਗਈ। ਕੋਈ ਹੋਰ ਗੰਭੀਰ ਜ਼ਖਮੀ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ, ਪਰ ਸ਼੍ਰੀ ਐਸ. ਨੂੰ ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਸੱਟ ਲੱਗੀ ਅਤੇ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਅਪਾਹਜ ਹੋ ਗਏ। ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਐਸ. ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਹਾਦਸੇ ਤੋਂ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਐਸ. ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਏ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਨਵੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਭਾਇਆ ਸੀ।

"ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੀ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਘਰ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਸਕਾਂਗੀ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਸਕਾਂਗੀ। ਪਰ ਹਾਦਸੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਛੁੱਟੀ ਲੈਣੀ ਪਵੇਗੀ। ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਮੇਰੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ 100 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵਧ ਗਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਸੀ ਜੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਸਨ ਅਤੇ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਮੈਂ ਸਮਾਂ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਦਰਜਨਾਂ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭੇ - ਦੁਕਾਨ 'ਤੇ ਘੱਟ ਯਾਤਰਾਵਾਂ, ਘੱਟ ਟੀਵੀ ਦੇਖਣਾ, ਟੈਲੀਫੋਨ 'ਤੇ ਘੱਟ ਗੱਲ ਕਰਨਾ - ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨਾ।"

ਇਹ ਤਜਰਬਾ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਬਕ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ: ਸਾਡੀ ਕਾਰਜ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਮਨ ਦੀ

ਇੱਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਸਾਡੀਆਂ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਡੀ ਧਾਰਨਾ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਤਾ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਬੈਂਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ "ਕਾਰਜਸ਼ੀਲਤਾ" ਬਾਰੇ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ।

"ਸਾਡੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰੀ ਅਚਾਨਕ ਚਲੇ ਗਏ। ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਡੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਪੈਦਾ ਹੋ ਗਈ। ਜਿਹੜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਚਲਾ ਗਿਆ ਸੀ ਉਸਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਸੀ, ਅਤੇ ਬੈਂਕ ਉਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਕੰਮ ਇੰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸੀ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਮੁਲਤਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਸੀ।"

"ਉਸਦੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਅਗਲੇ ਦਿਨ, ਬੈਂਕ ਦੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ, ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਇੰਚਾਰਜ ਵਿਅਕਤੀ, ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਦੋ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਉਸ ਆਦਮੀ ਦਾ ਕੰਮ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਸਾਫ਼ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੋਵਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੋਝ ਸੀ। ਕੰਮ ਇੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਵੀ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਇਹ ਵਾਧੂ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲੋਗੇ?"

"ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਕਰੀਅਰ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਠੁਕਰਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਜੋ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਜਾਪਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਝੱਟ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਗਿਆ, ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ। ਉਪ-ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਸਨ।"

ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਦਫ਼ਤਰ ਛੱਡਿਆ, ਮੈਂ ਉਸ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਜੋ ਮੈਂ ਲਈ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਦੂਜੇ ਦੋ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਰੁੱਝਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਲਟ, ਮੈਂ ਵਾਧੂ ਕੰਮ ਤੋਂ ਪਿੱਛੇ ਨਹੀਂ ਹਟਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਦੋਵੇਂ ਕੰਮ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਣ ਲਈ ਦ੍ਰਿੜ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲਿਆ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਦਫ਼ਤਰ ਬੰਦ ਹੋ ਗਿਆ, ਮੈਂ ਬੈਠ ਗਿਆ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੈਨਸਿਲ ਲਈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

"ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣ ਲੱਗ ਪਏ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਇਨਕਮਿੰਗ ਕਾਲਾਂ

ਮੈਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਉਹ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਆਊਟਗੋਇੰਗ ਕਾਲਾਂ ਵੀ ਕਰੇਗੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਚਰਚਾ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ 15 ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਘਟਾ ਕੇ 10 ਮਿੰਟ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਬੈਠਕ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਡਿਕਟੇਸ਼ਨ ਦੇਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸੈਕਟਰੀ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।"

“ਮੈਂ ਇਹ ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ, ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿੰਨਾ ਘੱਟ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।

“ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਦੁੱਗਣੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਚਿੱਠੀਆਂ ਲਿਖ ਰਿਹਾ ਸੀ, 50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫ਼ੋਨ ਕਾਲਾਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ, 50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ—ਅਤੇ ਇਹ ਸਭ ਕੁਝ ਬਿਨਾਂ ਤਣਾਅ ਦੇ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।

“ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੋ ਹੋਰ ਹਫ਼ਤੇ ਬੀਤ ਗਏ। ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਅੰਦਰ ਬੁਲਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਵਾਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਇੰਨੀ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਮੇਰੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਬਦਲ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਅਤੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਪਰ ਅਜੇ ਤੱਕ ਸਹੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੰਨਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਬੈਂਕ ਦੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਕਮੇਟੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਦੋਵਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਜੋੜ ਕੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸੌਂਪਿਆ ਜਾਵੇ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਵਾਧਾ ਵੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਕਮੇਟੀ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਗਈ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

"ਮੈਂ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਓਨੀ ਹੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ। ਮੈਂ ਓਨਾ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿੰਨਾ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।"

ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ।

ਇਹ ਤੇਜ਼ ਰਫ਼ਤਾਰ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਬੌਸ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਬੁਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਕੰਮ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?" ਅਕਸਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਇਹਨਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਬੌਸ ਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਬੇਨਤੀ 'ਤੇ ਕੋਈ ਇਤਰਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ,

ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ "ਵਾਧੂ ਕੰਮ" ਹੈ। ਪਰ ਬੌਸ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੰਮ ਜ਼ਰੂਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਬੋਝ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਜੋ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਵਾਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਕਸਰ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪਛਾੜ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਵਿੱਚ, ਅਤੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ, ਸਫਲ ਤਾਲਮੇਲ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨਾ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨਾ) ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨਾ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਵਧਾਉਣਾ)।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ? ਇਸ ਦੋ-ਪੜਾਅ ਵਾਲੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ:

1. ਹੋਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਨਵੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਮੰਗਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਬੌਸ ਦੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਹੋਰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਸਹਿਮਤ ਹੋਵੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।
2. ਅੱਗੇ, "ਮੈਂ ਹੋਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜਵਾਬ ਮਿਲਣਗੇ। ਕੁਝ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ, ਆਪਣੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਰੁਟੀਨ ਲਈ ਸ਼ਾਰਟਕੱਟ ਲੱਭਣਾ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੱਡਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ, ਮੈਂ ਦੁਹਰਾਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਮਿਲਣਗੇ।

ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਧਾਰਨਾ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਪਣਾਇਆ ਹੈ—ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵਿਅਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਾਲੀ ਸਮਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਦੁਖਦਾਈ ਤਜਰਬੇ ਤੋਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਾਲੀ ਸਮਾਂ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕਦੇ ਵੀ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਮੇਰੇ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਸਾਰੇ ਸਫਲ, ਸਮਰੱਥ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਰੁੱਝੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੋਈ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪੂਰਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇਖੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਵਿਅਸਤ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ "ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ"। ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੇਰਾ ਤਜਰਬਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਗਾਤਾਰ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਅਸੀਂ ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ, ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?" ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ, "ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ, ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਸੁਝਾਏਗਾ।

ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਲਣ ਦਾ ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ; ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਬਜ਼ੁਰਗ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹਨ।

ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ: ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਚੋਟੀ ਦੇ ਨੇਤਾ ਸਲਾਹ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਨੇਤਾ ਕੋਈ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ?" "ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਸੁਝਾਅ ਹੈ?" "ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰੋਗੇ?" "ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ?"

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ: ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਇੱਕ ਮਨੁੱਖੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਲਈ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਲਈ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੱਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਝਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦਾ ਇਹ ਉਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਵਧੇਰੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ।

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਟਾਫ ਇੰਸਟ੍ਰਕਟਰ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸੈਮੀਨਾਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ। ਸੈਮੀਨਾਰ ਵਿੱਚ ਬਾਰਾਂ ਸੈਸ਼ਨ ਸਨ। ਹਰੇਕ ਸੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਆਉਂਦਾ ਸੀ ਅਤੇ "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕੀਤਾ?" ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ 15 ਮਿੰਟ ਦਾ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੰਦਾ ਸੀ।

ਨੌਵੇਂ ਸੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਆਇਆ ਜੋ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਦੁੱਧ-ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਸੀ। ਇਸ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਦਾ ਭਾਸ਼ਣ ਥੋੜ੍ਹਾ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ

ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਇਸਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਭਾਸ਼ਣ ਦਾ ਸਿਰਲੇਖ "ਲੋੜ ਹੈ: ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ" ਰੱਖਿਆ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਮੱਸਿਆ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਅਤੇ ਫਿਰ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਹੈ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਮੰਗੇ। ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ, ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਸਟੈਨੋਗ੍ਰਾਫਰ ਨੂੰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਲਿਖਣ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਤਕਨੀਕ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦਿੱਤੀ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕ ਹਨ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ, ਕਿਉਂ ਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਆਣਪ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਇਆ ਜਾਵੇ? ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਮੌਕਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੇ ਉਸ ਸੈਸ਼ਨ ਦੌਰਾਨ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ: ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਵੱਲੋਂ ਸਮੱਸਿਆ ਸਮਝਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਸਰੋਤਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੀ। ਇਸਨੇ ਫੈਸਲੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਤੱਥ ਤੋਂ ਵੀ ਲਾਭ ਹੋਇਆ ਕਿ ਸਰੋਤਿਆਂ ਨੇ ਉਸਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਨੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਰਗਰਮ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤਾ।

ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਗਾਹਕ ਸਰਵੇਖਣਾਂ 'ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਪੈਸਾ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਉਤਪਾਦ ਦੇ ਸੁਆਦ, ਗੁਣਵੱਤਾ, ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਫਿਨਿਸ਼ ਬਾਰੇ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ। ਰਾਏ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਹੋਰ ਮਾਰਕੀਟਯੋਗ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵਧੇਰੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਸਫਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਰਾਏ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਰਾਏ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵੇਚਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੋ ਜੋ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰੇ।

ਇੱਕ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੋਸਟਰ ਦੇਖਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, "ਜੌਨ ਬ੍ਰਾਊਨ ਨੂੰ ਕੁਝ ਵੀ ਵੇਚਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੌਨ ਬ੍ਰਾਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇਖਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ।" ਅਤੇ ਜੌਨ ਬ੍ਰਾਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇਖਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੌਨ ਬ੍ਰਾਊਨ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਨੀ ਪਵੇਗੀ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਵਾਲਵ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪਾਉਂਦੇ

ਹਨ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਊਰਜਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਸੀਂ ਬੋਲ ਕੇ ਕੁਝ ਨਵਾਂ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਪੁੱਛ ਕੇ ਅਤੇ ਸੁਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪੁੱਛਣ ਅਤੇ ਸੁਣਨ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੀ ਸਿਰਜਣਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਤਿੰਨ-ਪੜਾਅ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ:

1. ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਚਰਚਾਵਾਂ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਦੱਸੋ।" ਜਾਂ "ਤੁਹਾਡੇ ਖ਼ਿਆਲ ਵਿੱਚ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ...?" ਜਾਂ "ਤੁਹਾਡੇ ਖ਼ਿਆਲ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਕੀ ਹੈ?" ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਲਾਭ ਹੋਣਗੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਨੂੰ ਸੋਖ ਲਵੇਗਾ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓਗੇ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।

2. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦੂਜਿਆਂ ਸਾਹਮਣੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿਓ। "ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ" ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ। ਹਠਧਰਮੀ ਨਾ ਬਣੋ। ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਵਿਚਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਇਹ ਸਿੱਧਾ ਹਵਾ ਵਿੱਚੋਂ ਆਇਆ ਹੋਵੇ। ਪਹਿਲਾਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਗੈਰ-ਰਸਮੀ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

3. ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਪਣਾ ਮੂੰਹ ਬੰਦ ਰੱਖਣਾ ਨਹੀਂ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜੋ ਕਿਹਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਉਸ ਵੱਲ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸੁਣਨ ਦਾ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਬੋਲਣਾ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਣ। ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਇਕੱਠਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਸੀਨੀਅਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਲਈ ਉੱਨਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਸਪਾਂਸਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦਾ ਟੀਚਾ ਇਹਨਾਂ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਫਾਰਮੂਲੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਕਾਲਜ ਹੋਸਟਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਬਿਹਤਰ ਆਪਸੀ

ਤਾਲਮੇਲ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਲਾਭ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਦੋ ਸੈਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਜੋ ਕਿ ਨੈਸ਼ਨਲ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਇੰਕ. ਦੁਆਰਾ ਸਪਾਂਸਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸਦਾ ਮੈਨੇਜਰ ਉਸ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ ਸੀ।

“ਤੁਸੀਂ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿਖਾਇਆ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਉਣਾ ਹੈ,” ਮੇਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ। ਉਤਸੁਕਤਾ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਵਿੱਚ ਵੇਖੀਆਂ ਗਈਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਦਿੱਤੀ: ਬਿਹਤਰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਦੋ ਵਾਰ ਵਿਕਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ, ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਡ ਅਤੇ ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ, ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਖੇਤਰਾਂ ਦਾ ਪੁਨਰਗਠਨ। ਦਿਲਚਸਪ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਦਾ ਵੀ ਸਿੱਧਾ ਜ਼ਿਕਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਵਿਕਰੀ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਤਕਨੀਕਾਂ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤੀ ਚੀਜ਼ ਸਿੱਖੀ: ਆਪਣੇ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਉਤਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਪੇਂਟ ਨਿਰਮਾਤਾ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੀ ਸੀ।

"ਮੈਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਰਹੀ," ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ। "ਮੈਂ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲੇਖਾਕਾਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਇੱਕ ਰੀਅਲਟਰ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਸਮੂਹਾਂ ਨਾਲ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੱਤਾ।

"ਉਸ ਦਿਨ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਬਜ਼ੁਰਗ ਆਦਮੀ ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਸ਼ਹਿਰ ਨੂੰ ਵਧਦੇ ਦੇਖਿਆ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਸੀ, 'ਅਗਲੇ ਵੀਹ ਸਾਲ'। ਉਸਨੇ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਸ਼ਹਿਰ ਇੰਨਾ ਫੈਲ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਖੇਤੀਬਾੜੀ ਵਾਲੀ ਜ਼ਮੀਨ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲਪੇਟ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਵੇਗਾ। ਉਸਨੇ 2 ਤੋਂ 5 ਏਕੜ ਦੇ ਸੱਜਣ-ਆਕਾਰ ਦੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸਾਂ ਦੀ ਰਿਕਾਰਡ-ਤੋੜ ਮੰਗ ਦੀ ਵੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕੀਤੀ। ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਜਿੱਥੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੂਲ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਘੋੜੇ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਬਾਗਬਾਨੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਅਜਿਹੇ ਸ਼ੌਂਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।"

"ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਮਿਲੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਸੀ। ਅਗਲੇ ਕੁਝ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਈ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦਿਨ 5 ਏਕੜ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਇਆ।"

"ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਲਾਭਦਾਇਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਫਿਰ ਇੱਕ ਦਿਨ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਅਚਾਨਕ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਜਵਾਬ ਆਇਆ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਇੱਕ ਫਾਰਮ ਖਰੀਦ ਕੇ ਇਸਨੂੰ ਛੋਟੀਆਂ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਮੈਂ ਘੱਟ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਜ਼ਮੀਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਜਾਇਦਾਦ ਨੂੰ ਉੱਚ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।"

"ਮੈਨੂੰ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਈ ਮੀਲ ਦੂਰ 8,500 ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ 50 ਏਕੜ ਦਾ ਇੱਕ ਫਾਰਮ ਮਿਲਿਆ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਿਆ, ਕੀਮਤ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਤਿਹਾਈ ਹਿੱਸਾ ਨਕਦ ਦੇ ਕੇ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਕਿਸ਼ਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਦਾ ਕਰਕੇ।"

"ਫਿਰ, ਜਿੱਥੇ ਕੋਈ ਰੁੱਖ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਮੈਂ ਪਾਈਨ ਦੇ ਰੁੱਖ ਲਗਾਏ। ਮੈਂ ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਲੋਕ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਰੁੱਖਾਂ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਹੋਣਾ ਹੋਰ ਵੀ ਵਧੀਆ ਹੈ!'"

“ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੁੰਦਰ ਪਾਈਨ ਦੇ ਦਰੱਖਤ ਹੋਣਗੇ।

“ਫਿਰ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਰਵੇਖਣ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ ਅਤੇ 50 ਏਕੜ ਦੇ ਫਾਰਮ ਨੂੰ 5 ਏਕੜ ਦੇ ਦਸ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿੱਤਾ।

"ਹੁਣ ਮੈਂ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵੇਚਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਕਈ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਰਜਕਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਸਿੱਧੇ ਪੱਤਰ ਲਿਖੇ। ਮੈਂ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸਿਰਫ਼ $3,000 ਵਿੱਚ, ਜੋ ਕਿ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਪਲਾਟ ਜ਼ਮੀਨ ਖਰੀਦੇਗਾ, ਉਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੂਰੀ 'ਤੇ ਇੱਕ ਜਾਇਦਾਦ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਨੋਰੰਜਨ ਅਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਦੱਸਿਆ।"

"ਸਿਰਫ਼ ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ਾਮਾਂ ਅਤੇ ਵੀਕਐਂਡ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਮੈਂ ਸਾਰੇ 10 ਫਾਰਮਹਾਊਸ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ। ਕੁੱਲ ਆਮਦਨ $30,000 ਸੀ। ਜ਼ਮੀਨ, ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ, ਸਰਵੇਖਣ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਫੀਸਾਂ ਸਮੇਤ ਕੁੱਲ ਲਾਗਤ $10,400 ਸੀ। ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ $19,600 ਸੀ।"

"ਮੈਨੂੰ ਇੰਨਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਇਸ ਲਈ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਦੂਜੇ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਲਾਭ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ 'ਤੇ ਨਾ ਗਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਫਲ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਵਾਲੀ ਯੋਜਨਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਆਇਆ ਹੁੰਦਾ।"

ਮਾਨਸਿਕ ਉਤੇਜਨਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ, ਪਰ ਇੱਥੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਪਹਿਲਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਛਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਰਲ ਜਾਓ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ। ਅਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ, "ਮੈਨੂੰ ਅੱਜ ਇੱਕ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ," ਜਾਂ "ਮੈਂ ਕੱਲ੍ਹ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ..." ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇੱਕ ਮਨ ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਭੋਜਨ 'ਤੇ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਜਲਦੀ ਹੀ ਕੁਪੋਸ਼ਣ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ, ਕਮਜ਼ੋਰ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਸੋਚਣ ਦੇ ਅਯੋਗ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਵਧੀਆ ਭੋਜਨ ਹੈ।

ਦੂਜਾ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਵੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ। ਪਰ ਕੀਮਤੀ ਬਣਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਰਤਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸਾਲ, ਓਕ ਦਾ ਰੁੱਖ ਇੰਨੇ ਬੀਜ ਸੁੱਟਦਾ ਹੈ ਕਿ, ਜੇਕਰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਵਧਣ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਜੰਗਲ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸ਼ਾਇਦ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਬੀਜ ਹੀ ਬਚਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਬੀਜ ਗਿਲਹਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਖਾਧੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਰੁੱਖ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਜ਼ਮੀਨ ਇੰਨੀ ਸਖ਼ਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਾਕੀ ਬੀਜ ਉੱਗ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ।

ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਿਰਫ਼ ਕੁਝ ਹੀ ਫਲ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰ ਨਾਸ਼ਵਾਨ ਬੀਜ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਗਿਲਹਰੀਆਂ (ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ) ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਨਮ ਤੋਂ ਹੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਵਧਦੇ ਅਤੇ ਫਲ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਰਤਣ ਅਤੇ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ

ਕਰੋ:

1. ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਭੱਜਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਜਲਦੀ ਮਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਲਿਖਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਪਹਿਰੇਦਾਰ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਨੋਟਬੁੱਕ ਜਾਂ ਡਾਇਰੀ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਲਿਖ ਲਓ। ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਜੋ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸ਼ੌਕੀਨ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਡਾਇਰੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਲਿਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਕਦੇ ਵੀ, ਕਿਤੇ ਵੀ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਭੱਜਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ; ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰ ਦਿਓਗੇ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੰਨ੍ਹ ਕੇ ਰੱਖੋ।

2. ਅੱਗੇ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਫਾਈਲ ਵੱਡੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਫਾਈਲ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ। ਪਰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਬੇਕਾਰ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਿਲਣਗੇ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਸੁੱਟ ਦਿਓ। ਪਰ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵਿਚਾਰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਅੰਦਰ ਰੱਖੋ।

3. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਸਨੂੰ ਵਧਣ-ਫੁੱਲਣ ਦਿਓ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੋ। ਇਸਨੂੰ ਸੰਬੰਧਿਤ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੋ। ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸਮੱਗਰੀ ਪੜ੍ਹਦੇ ਰਹੋ। ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ। ਫਿਰ, ਜਦੋਂ ਸਮਾਂ ਆਵੇ, ਕੰਮ 'ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਆਰਕੀਟੈਕਟ ਕੋਲ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਲਈ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡਰਾਇੰਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਟੀਵੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲਈ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਸਟੋਰੀਬੋਰਡ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਲਿਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਡਰਾਇੰਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਵਾਰ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਿਚਾਰ ਕਿਵੇਂ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੇਗਾ। ਵਿਚਾਰ ਲੇਖਕ ਇੱਕ ਪਹਿਲਾ ਡਰਾਫਟ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਨੋਟ: ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਢਾਲੋ। ਇਹ ਦੋ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵਿਚਾਰ ਆਕਾਰ ਲੈ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਸਕਦੇ

ਹੋ, ਇਸ ਦੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ "ਵੇਚਣਾ" ਪੈਂਦਾ ਹੈ—ਗਾਹਕਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਬੌਸਾਂ, ਦੋਸਤਾਂ, ਸਾਥੀ ਕਲੱਬ ਮੈਂਬਰਾਂ, ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ, ਆਦਿ ਨੂੰ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਇਹ ਬੇਕਾਰ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੋ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ। ਦੋਵੇਂ ਮੇਰਾ ਬੀਮਾ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੁਝ ਬਦਲਾਅ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪਾਲਿਸੀ ਲੈ ਕੇ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ। ਪਹਿਲਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਆਇਆ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਸਮਝਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਉਹ ਸਭ ਕੁਝ ਸਮਝਾਇਆ ਜੋ ਮੈਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ। ਉਸਨੇ ਟੈਕਸਾਂ, ਵਿਕਲਪਾਂ, ਸਮਾਜਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਸਾਰੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ, ਪਰ ਮੈਂ ਕੁਝ ਵੀ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ, ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਇਨਕਾਰ ਕਰਨਾ ਪਿਆ।

ਦੂਜੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਸਟਾਈਲ ਵਰਤਿਆ। ਉਸਨੇ ਚਾਰਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ। ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ ਚਿੱਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਨ। ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਮਝ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਸਾਫ਼-ਸਾਫ਼ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਬੀਮਾ ਖਰੀਦਿਆ।

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣਯੋਗ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪਾਓ। ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਚਿੱਤਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਮੌਖਿਕ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਵੇਚਣ ਨਾਲੋਂ ਵੇਚਣਾ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੈ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚੋ।

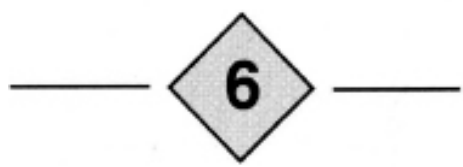
1. ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਇਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਲੱਭ ਲਵੇਗਾ। ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਕਿ ਕੋਈ ਰਸਤਾ ਹੈ, ਰਸਤਾ ਲੱਭਣਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਅਤੇ ਬੋਲਣ ਵਾਲੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿੱਚੋਂ "ਅਸੰਭਵ", "ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ", "ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ", "ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ" ਵਰਗੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿਓ।

2. ਪਰੰਪਰਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਸੁਸਤ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ। ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ। ਪ੍ਰਯੋਗਾਤਮਕ ਬਣੋ। ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਬਣੋ।

3. ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਕੋਈ ਸੀਮਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ," ਤਾਂ ਚੰਗੇ ਜਵਾਬ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣਗੇ। ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ ਅਤੇ ਦੇਖੋ।
4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਮਨ ਦੀ ਇੱਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਮਾਰਟ ਸ਼ਾਰਟਕੱਟ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ) ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਵਧਾਉਣ) ਦਾ ਸੁਮੇਲ ਹੈ।
5. ਪੁੱਛਣ ਅਤੇ ਸੁਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਪੁੱਛੋ ਅਤੇ ਸੁਣੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਹੋਵੇਗਾ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹਨ; ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ।
6. ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰੋ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਵੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਘੇਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕੇ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਰੁਚੀਆਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ।

☼ ☼ ☼



ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਉਲਝਣ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਇੱਕ ਔਰਤ ਲਈ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਕਿਉਂ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੀ ਲਈ ਨਹੀਂ? ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇੱਕ ਉੱਚ ਅਧਿਕਾਰੀ ਦੇ ਹੁਕਮਾਂ ਦੀ ਤੁਰੰਤ ਪਾਲਣਾ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਦੇ ਹੁਕਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ?

ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ "ਹੇ, ਮੈਕ" ਜਾਂ "ਡਿਊਡ" ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਜੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ "ਹਾਂ, ਸਰ" ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ, ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਨੂੰ ਨਹੀਂ।

ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਣ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਤਿਕਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? ਇੱਕ ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ, ਜਵਾਬ ਇਹ ਹੈ: ਸੋਚਣਾ। ਇਹ ਸੋਚਣ ਕਰਕੇ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਉਹੀ ਵਿਵਹਾਰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਅਸੀਂ ਹੱਕਦਾਰ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ।

ਇਹ ਸੋਚ ਹੀ ਸਾਰਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਸ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਣ, ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਰਹੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਘਟੀਆਪਣ ਨੂੰ ਛੁਪਾਉਣ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇ, ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਰ ਤੱਕ ਲੁਕੀ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੀ। ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੁਝ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕਰੇਗਾ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੇਵਲ ਤਦ ਹੀ ਦੂਸਰੇ ਸਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਇੱਥੇ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਦਲੀਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ:

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ

ਅਸੀਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ:

ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਾਂਗ, ਸਤਿਕਾਰ ਕਮਾਉਣਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਮਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹੋ। ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੱਕਦਾਰ ਹੋ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਤਿਕਾਰ

ਕਰਨਗੇ। ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਗਰੀਬ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਕੋਈ ਸਤਿਕਾਰ ਹੈ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣਾ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਤਿਕਾਰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖਣਾ - ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਿਯਮ: ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਬੋਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਤੁਹਾਡੀ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਘਰੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਸੀ, "ਸਹੀ ਕੱਪੜੇ ਪਾਓ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ!" ਇਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਅਮਰੀਕਨ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਨਜ਼ ਐਂਡ ਬੁਆਏਜ਼ ਵੇਅਰ ਦੁਆਰਾ ਸਪਾਂਸਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਹਰ ਦਫ਼ਤਰ, ਟਾਇਲਟ, ਬੈੱਡਰੂਮ ਅਤੇ ਸਕੂਲ ਦੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਲਗਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਪੁਲਿਸ ਵਾਲਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ:

> ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਉਸਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ - ਲੋਕ ਇੱਕ ਬੱਚੇ ਦਾ ਉਸਦੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬੱਚੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਰਾਏ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਰਾਏ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ, ਉਸ ਬੱਚੇ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣਾ ਰਵੱਈਆ ਬਦਲਣਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਅਧਿਆਪਕ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ, ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ। ਕੀ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਦਿੱਖ, ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪਹਿਨੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕੱਪੜੇ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਯਕੀਨ ਰੱਖਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਸਹੀ ਪਹਿਰਾਵਾ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਸਹੀ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ

ਹਨ?

ਇਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬੱਚਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੀ। ਪਰ ਇਹ ਬਾਲਗਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਬਸ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਬਦਲੋ ਅਤੇ "ਗੁਆਂਢੀ" ਨੂੰ "ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ" ਨਾਲ, "ਅਧਿਆਪਕ" ਨੂੰ "ਉੱਚਤਮ" ਨਾਲ ਅਤੇ "ਉਸਨੂੰ" ਨੂੰ "ਆਪਣੇ ਆਪ" ਨਾਲ ਬਦਲੋ। ਵਾਕ ਹੁਣ ਪੜ੍ਹਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ: "ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉੱਚ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ।"

ਸਾਫ਼-ਸੁਥਰਾ ਦਿਖਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਖਰਚਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਅਰੇ ਨੂੰ ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਲਓ। ਸਬਕ: ਢੁਕਵੇਂ ਕੱਪੜੇ ਪਾਓ, ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ - ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖਣਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਸਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਸਾਨੂੰ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਤੋਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਸਨ, "ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਲਈ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੱਪੜੇ ਪਾਓ। ਨਵੀਂ ਟਾਈ ਪਹਿਨੋ। ਆਪਣਾ ਸੂਟ ਪ੍ਰੈੱਸ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਜੁੱਤੇ ਚਮਕਾਓ। ਚੰਗੇ ਦਿਖੋ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਾ ਹੈ।"

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਸੀ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਗਲਤ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਦਿੱਖ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਡੂੰਘਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਅਤੇ ਅੰਦਰੋਂ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ 'ਤੇ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਸਾਰੇ ਬੱਚੇ "ਟੋਪੀ ਪੜਾਅ" ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਉਸ ਕਿਰਦਾਰ ਦੀ ਟੋਪੀ ਪਹਿਨਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੀ ਉਹ ਨਕਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੇਰੇ ਪੁੱਤਰ ਡੇਵੀ ਨਾਲ ਹੋਈ ਇੱਕ ਟੋਪੀ ਦੀ ਘਟਨਾ ਯਾਦ ਰਹੇਗੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ, ਉਸਨੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਕੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਟੋਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਟੋਪੀ ਪਾਉਣ ਅਤੇ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਬਣਨ ਲਈ ਮਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਇਤਰਾਜ਼ ਕੀਤਾ, "ਪਰ, ਡੈਡੀ, ਮੈਂ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਟੋਪੀ ਪਹਿਨੇ ਬਿਨਾਂ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦਾ।"

ਮੈਂ ਅਖੀਰ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਉਹ ਟੋਪੀ ਖਰੀਦ ਲਈ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਸਨੂੰ ਪਹਿਨ ਲਿਆ, ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਲੋਨ ਰੇਂਜਰ ਬਣ ਗਿਆ।

ਮੈਨੂੰ ਅਕਸਰ ਇਹ ਘਟਨਾ ਯਾਦ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੀ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜਿਸ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਸੇਵਾ

ਕੀਤੀ ਹੈ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਸਿਪਾਹੀ ਦੀ ਵਰਦੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਹੀ ਉਹ ਇੱਕ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਕੇਵਲ ਤਾਂ ਹੀ ਉਹ ਇੱਕ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਔਰਤ ਪਾਰਟੀ ਪਹਿਰਾਵਾ ਪਹਿਨਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਾਇਆ, "ਮੈਂ ਅਮੀਰ ਮਹਿਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ - ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਅਮੀਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਮੈਂ ਵੱਡੀ ਵਿਕਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ - ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਵਰਗਾ ਦਿਖਦਾ ਹਾਂ।"

ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਸਿਧਾਂਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਨੂੰ। ਪਰ ਮੂਰਖ ਨਾ ਬਣੋ। ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿਰਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੀ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦਾ ਮੁੱਖ ਆਧਾਰ ਹੈ। ਅਤੇ ਪਹਿਲੀ ਛਾਪ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਹੋਵੇ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਇੱਕ ਸੁਪਰਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਮੇਜ਼ ਉੱਤੇ ਅੰਗੂਰ ਵੇਖੇ ਜਿਸ ਉੱਤੇ 15 ਸੈਂਟ ਪ੍ਰਤੀ ਪੌਂਡ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੇਜ਼ ਉੱਤੇ ਉਹੀ ਅੰਗੂਰ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਪਲਾਸਟਿਕ ਦੇ ਥੈਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪੈਕ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਸਨ ਅਤੇ ਕੀਮਤ 2 ਪੌਂਡ 35 ਸੈਂਟ ਲਿਖੀ ਹੋਈ ਸੀ।

ਮੈਂ ਅੰਗੂਰ ਤੋਲ ਰਹੇ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਅੰਗੂਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਅੰਤਰ ਹੈ?"

"ਦੋਹਾਂ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ," ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਪੋਲੀਥੀਨ ਦਾ ਢੱਕਣ ਹੈ। ਪੌਲੀਪੈਕ ਕੀਤੇ ਅੰਗੂਰ ਆਮ ਅੰਗੂਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਦੁੱਗਣੇ ਵਿੱਚ ਵਿਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਆਕਰਸ਼ਕ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।"

ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋਗੇ, ਤਾਂ ਅੰਗੂਰਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ। ਚੰਗੀ ਪੈਕਿੰਗ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵੇਚ ਸਕੋਗੇ - ਅਤੇ ਉੱਚ ਕੀਮਤ 'ਤੇ।

ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੀ ਪੈਕੇਜਿੰਗ ਜਿੰਨੀ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗੀ, ਓਨੇ ਹੀ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ।

ਕੱਲ੍ਹ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਜੋ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟਾਂ, ਬੱਸਾਂ, ਭੀੜ-ਭੜੱਕੇ ਵਾਲੀਆਂ ਲਾਬੀਆਂ, ਸਟੋਰਾਂ ਅਤੇ ਦਫਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਤਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਦੇ ਹਨ, ਅਚੇਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, "ਓਹ, ਯਾਰ।"

ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, "ਹਾਂ, ਸਰ।"

ਹਾਂ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਦਿੱਖ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੁਨੇਹਾ ਭੇਜਦਾ ਹੈ, "ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ - ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਅਮੀਰ, ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ। ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ, ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ ਉਸਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਾਂਗਾ।"

ਫਟੇ-ਫਟੇ ਜਾਂ ਗੰਦੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪਹਿਨਿਆ ਵਿਅਕਤੀ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਕੱਪੜੇ ਇਹ ਸੁਨੇਹਾ ਭੇਜਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਇੱਕ ਅਸਫਲਤਾ ਹੈ - ਲਾਪਰਵਾਹ, ਅਯੋਗ, ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਉਹ ਧੱਕੇ ਖਾਣ ਦਾ ਆਦੀ ਹੈ।"

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ "ਆਪਣੀ ਦਿੱਖ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨ" ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਾਂ। ਦਿੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਕਿਵੇਂ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦੂਸਰੇ ਮੇਰਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ?"

ਇਹ ਸਵਾਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਜਵਾਬ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਰਲ ਹੈ: ਦੁੱਗਣੀ ਕੀਮਤ ਦਿਓ ਅਤੇ ਅੱਧੀ ਮਾਤਰਾ ਖਰੀਦੋ। ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਨਾਲ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰੋ। ਫਿਰ, ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ। ਟੋਪੀਆਂ, ਸੂਟ, ਜੁੱਤੇ, ਮੋਜ਼ਾਰੇ, ਕੋਟ - ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕੱਪੜੇ ਪਹਿਨਦੇ ਹੋ - ਉਸਨੂੰ ਉਸੇ ਅਨੁਸਾਰ ਪਹਿਨੋ। ਜਿੱਥੋਂ ਤੱਕ ਦਿੱਖ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ, ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਧੇਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਮਾਤਰਾ ਘੱਟ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਵਧਾਏਗਾ, ਸਗੋਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸਤਿਕਾਰ ਵੀ ਵਧਾਏਗਾ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਪਹਿਨਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ, ਤੁਸੀਂ ਅਜੇ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ:

1. ਤੁਹਾਡੇ ਕੱਪੜੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਚੱਲਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸਸਤੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਟਿਕਾਊ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ "ਗੁਣਵੱਤਾ" ਓਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਰਹੇਗੀ ਜਿੰਨੀ ਦੇਰ ਉਹ ਚੱਲਣਗੇ।
2. ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਖਰੀਦਦੇ ਹੋ ਉਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਫੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਰਹੇਗਾ। ਚੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।
3. ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਮਿਲੇਗੀ। 200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲਾ ਦੁਕਾਨਦਾਰ 100 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੁਕਾਨਦਾਰ ਨਾਲੋਂ "ਸਹੀ ਕੱਪੜਾ ਚੁਣਨ" ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਲਿਖਿਆ ਹੋਵੇ, "ਇਹ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਦਮੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਸ ਨਾਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਓ ਜਿਵੇਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।"

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਪਹਿਰਾਵਾ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਆਪਣੇ ਲਈ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ।

ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੱਪੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਟੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹੋ। ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਿਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ; ਕੇਵਲ ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਰੋ।

ਸੋਚੋ ਕਿ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤਿੰਨ ਮਿਸਤਰੀਆਂ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਅਕਸਰ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਦੱਸੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਹਾਣੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਸੁਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ, "ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?" ਤਾਂ ਪਹਿਲੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਇੱਟਾਂ ਵਿਛਾਉਣਾ।" ਦੂਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਪ੍ਰਤੀ ਘੰਟਾ 9.3 ਡਾਲਰ ਕਮਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।" ਅਤੇ ਤੀਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਂ? ਮੈਂ ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"

ਇਹ ਕਹਾਣੀ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੀ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਇੱਟਾਂ ਮਿਸਤਰੀਆਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਇਆ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇਗਾ? ਸ਼ਾਇਦ ਪਹਿਲੇ ਦੋ ਇੱਟਾਂ ਮਿਸਤਰੀ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਇੱਕੋ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੇ ਸਨ - ਇੱਟਾਂ ਚੁੱਕਣਾ ਅਤੇ ਢੇਰ ਕਰਨਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਕੋਈ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਨਹੀਂ

ਧੱਕ ਰਿਹਾ ਸੀ।
ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸ਼ਰਤ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੀਜਾ ਮਜ਼ਦੂਰ, ਜਿਸਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਟਾਂ ਨਹੀਂ ਚੁੱਕਦਾ ਸੀ। ਸ਼ਾਇਦ ਉਹ ਇੱਕ ਫੋਰਮੈਨ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਠੇਕੇਦਾਰ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਆਰਕੀਟੈਕਟ ਵੀ ਬਣ ਗਿਆ। ਉਹ ਅੱਗੇ ਵਧਦਾ, ਉੱਪਰ ਵੱਲ ਵਧਦਾ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸੋਚ ਉਸਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੀਜਾ ਮਜ਼ਦੂਰ ਉੱਚਾ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਉੱਚੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ।
ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ।
ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਭਰਤੀ ਫਰਮ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, "ਅਸੀਂ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਅਰਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਰਾਏ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।"
"ਕਿਉਂ? ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਬਿਨੈਕਾਰ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਅਗਲੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਓਨੀ ਹੀ ਮਹੱਤਵ ਰੱਖਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਪਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਲਈ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਓਨਾ ਹੀ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੋਵਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਹੈ।"
ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਾਂਗ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਚ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਮਾਤਹਿਤਾਂ - ਦਰਅਸਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ।
ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨਾਲ ਕੁਝ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਏ। ਉਹ ਇੱਕ ਉਪਕਰਣ ਨਿਰਮਾਤਾ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਹੈ। ਅਸੀਂ "ਮਨੁੱਖ-ਨਿਰਮਾਣ" ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ "ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਡਿਟ ਸਿਸਟਮ" ਸਮਝਾਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ।
"ਸਾਡੇ ਕੋਲ 800 ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਡਿਟ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ, ਇੱਕ ਸਾਥੀ ਦੇ ਨਾਲ, ਹਰ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਸਾਡਾ ਟੀਚਾ ਸਧਾਰਨ ਹੈ: ਅਸੀਂ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਅਭਿਆਸ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਥੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਸਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ;

ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਉਹ ਇੱਥੇ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ।"

"ਅਸੀਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਸਵਾਲ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਹਿਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਉਹ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਹਰੇਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਕਈ ਬਿੰਦੂਆਂ 'ਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।"

"ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਜੋ ਸਿੱਖਿਆ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਗਰੁੱਪ A ਜਾਂ ਗਰੁੱਪ B ਵਿੱਚ ਫਿੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਫਿੱਟ ਹੋਣਾ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਰਵੱਈਏ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

"ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ, ਕੰਪਨੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਛੁੱਟੀ ਨੀਤੀਆਂ, ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੇ ਸਮੇਂ, ਬਿਹਤਰ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਓਵਰਟਾਈਮ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਓਵਰਟਾਈਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਛਲੇ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਬਹੁਤ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਹਿ-ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਬਾਰੇ ਕੀ ਨਾਪਸੰਦ ਹੈ। ਕੁੱਲ ਮਿਲਾ ਕੇ, ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ - ਅਤੇ ਇਸ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ ਦਾ ਲਗਭਗ 80 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ - ਆਪਣੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜ਼ਰੂਰੀ ਬੁਰਾਈ ਵਜੋਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।

ਗਰੁੱਪ ਏ ਦੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਹੋਰ ਕੁਝ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ; ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਮੌਕੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਗਰੁੱਪ ਏ ਦੇ ਲੋਕ ਵਿਆਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਇੰਟਰਵਿਊਆਂ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਦੇ ਲੋਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਅਤੇ ਸਾਡੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਡਿਟ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਇੱਕ ਦਿਮਾਗੀ ਧੋਣ ਵਾਲੀ ਮੁਹਿੰਮ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੁਕਤ ਹੋ ਕੇ ਖੁਸ਼ ਹਨ।

"ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇਹ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਉਸਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ। ਤਰੱਕੀਆਂ, ਤਨਖਾਹ ਵਾਧੇ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਲਾਭਾਂ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਲਾਭਾਂ ਦੀ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਗਰੁੱਪ ਏ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ

ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।"

"ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਤੋਂ ਗਰੁੱਪ ਏ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮਦਦ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਇਹ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕਦਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ।"

ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਜਿਉਂਦਾ ਜਾਗਦਾ ਸਬੂਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ, ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ, ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ, ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਹੋ - ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੋਵੋਗੇ।

ਪਰ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਸੋਚੋ, "ਮੈਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਾਂ। ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।" ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਓਗੇ।

ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਸਧਾਰਨ ਕੁੰਜੀ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ।

ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਦੇਵੋਗੇ ਜਾਂ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕਰੋਗੇ:

1. ਉਹ ਸੈਕਟਰੀ ਜੋ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਦੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਨਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਪੜ੍ਹਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਉਹ ਸੈਕਟਰੀ ਜੋ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਲਈ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਜਦੋਂ ਉਹ ਵਾਪਸ ਆਵੇ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕੇ?

2. ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਢੰਗ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।" ਜਾਂ ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜੋ ਆਲੋਚਨਾ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ?

3. ਉਹ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਜੋ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਓਏ, ਮੈਂ ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਬਾਹਰ ਜਾ ਕੇ ਦੇਖਾਂ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।" ਜਾਂ ਉਹ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮਿਸਟਰ ਬ੍ਰਾਊਨ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"
4. ਉਸ ਫੋਰਮੈਨ ਨੂੰ ਜੋ ਕਿਸੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਕਿ ਬੌਸ ਅੱਧੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮੇਂ ਲਈ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ," ਜਾਂ ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਨੂੰ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਉੱਪਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਸਮਝਦਾਰ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਡੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।"
ਕੀ ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਸਾਰੀ ਉਮਰ ਇੱਕੋ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਕਿਉਂ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉੱਥੇ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।
ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੱਸਿਆ ਸੀ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਉਸਦੀ ਏਜੰਸੀ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ, ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਗੈਰ-ਰਸਮੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ।
“ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਨੀਤੀ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਵੇਂ ਭਰਤੀ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਭਰਤੀ ਇੱਕ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਡਾਕ ਬੁਆਏ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਦਫ਼ਤਰ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਡਾਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਾਡਾ ਟੀਚਾ ਇਸ ਨਵੀਂ ਭਰਤੀ ਨੂੰ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਸਾਰੇ ਕਾਰਜਾਂ ਵਿੱਚ ਤਜਰਬਾ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਨੌਕਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।
"ਕਈ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਡਾਕ ਪਹੁੰਚਾਏਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕੀਏ ਦਾ ਕੰਮ ਛੋਟਾ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਗਲਤ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸ ਕੋਲ ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਦੂਰਅੰਦੇਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕੀਏ ਦਾ ਕੰਮ ਸਿੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਕਿ ਇਹ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨੌਕਰੀਆਂ ਵੱਲ ਪਹਿਲਾ ਵਿਹਾਰਕ ਕਦਮ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਭਵਿੱਖ ਨਹੀਂ ਹੈ।"
ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, "ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ, 'ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਉਸ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਕੀ ਕਰੇਗਾ?', ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਲੱਭਦੇ ਹਨ: ਉਹ

ਵਿਅਕਤੀ ਉਸ ਕੰਮ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਹੁਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ?"
ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਦਲੀਲ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ, ਸਰਲ ਅਤੇ ਸਿੱਧੀ ਹੈ। ਅੱਗੇ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਪੰਜ ਵਾਰ ਪੜ੍ਹੋ:
ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ
ਉਸਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ
ਹੋਰ ਤਰੱਕੀਆਂ, ਹੋਰ ਤਨਖਾਹ, ਹੋਰ ਮਾਣ, ਹੋਰ ਖੁਸ਼ੀ।
ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚੇ ਆਪਣੇ ਮਾਪਿਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ, ਆਦਤਾਂ, ਡਰ ਅਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਜਲਦੀ ਅਪਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਭੋਜਨ ਪਸੰਦ ਹੋਵੇ, ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਨਮੂਨੇ ਹੋਣ, ਧਾਰਮਿਕ ਅਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਿਵਹਾਰ ਹੋਵੇ, ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਇੱਕ ਜੀਵਤ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਉਹ ਨਕਲ ਦੁਆਰਾ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ।
ਅਤੇ ਇਹੀ ਗੱਲ ਬਾਲਗਾਂ ਲਈ ਵੀ ਹੈ। ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ 'ਤੇ ਡੂੰਘਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।
ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਰਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕਿਸੇ ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਬੌਸ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਿੰਨੇ ਸਮਾਨ ਹਨ।
ਤੁਹਾਡਾ ਦੋਸਤ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ: ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਚੋਣ, ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਵਿਵਹਾਰ, ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਚੋਣ, ਅਤੇ ਕਾਰ ਦੀ ਚੋਣ। ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਕਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।
ਨਕਲ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਤੁਲਨਾ "ਬੌਸ" ਨਾਲ ਕਰਨਾ। ਜੇਕਰ ਬੌਸ ਘਬਰਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਜਾਂ ਚਿੰਤਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਸਾਥੀ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਣਗੇ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਬੌਸ ਸਫਲ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਸਫਲ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ: ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਣਗੇ।
ਸਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਰਵੱਈਆ ਸਾਡੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ

ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਹੈ। ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡਾ ਰਵੱਈਆ, ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ, ਸਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਆਪਣੇ ਮਾਪਿਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗੁਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ - ਉਤਸ਼ਾਹ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਤੁਹਾਨੂੰ, ਗਾਹਕ ਨੂੰ, ਕਿਸੇ ਉਤਪਾਦ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਪ੍ਰਚਾਰਕ ਜਾਂ ਬੁਲਾਰੇ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋਣਗੇ।

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਵੇਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਸਰਲ ਹਨ - ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ, ਅਗਾਂਹਵਧੂ ਸੋਚ ਰੱਖੋ, "ਇਹ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।"

ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਉਤਸ਼ਾਹ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬਣ ਜਾਓਗੇ। ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪਰ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਖਰਚਿਆਂ, ਸਪਲਾਈ, ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਛੋਟੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ "ਧੋਖਾ" ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦਫਤਰ ਦੇਰ ਨਾਲ ਆਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਜਲਦੀ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ "ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ" ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਰਵੱਈਆ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਸਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖ ਸਕਣ। ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਅਤੇ ਮਾਤਰਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਸਾਡੇ ਉੱਚ ਅਧਿਕਾਰੀ ਸਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਦੇਖੋ - ਤੁਸੀਂ ਕਿਸਨੂੰ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਵਜੋਂ ਤਰੱਕੀ ਦਿਓਗੇ - ਉਹ ਬ੍ਰਾਂਚ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਜਿਸ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਉਹ ਬ੍ਰਾਂਚ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਜਿਸ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਸਿਰਫ ਔਸਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ? ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸਨੂੰ ਪ੍ਰੋਡਕਸ਼ਨ ਮੈਨੇਜਰ ਵਜੋਂ ਤਰੱਕੀ ਦਿਓਗੇ - ਉਹ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਜੋ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਉਹ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ

ਜਿਸਦਾ ਵਿਭਾਗ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ?
ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।
1. ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵੀ "ਸਿੱਖ" ਸਕਣ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
2. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਮੈਂ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਂ ਜਿਸ ਤੋਂ ਦੂਸਰੇ ਕੁਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ? ਕੀ ਮੇਰੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਹਨ ਜੋ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?"

ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਓ

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਆਟੋਮੋਬਾਈਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਤਕਨੀਕ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸੀ। ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ।
"ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਟੈਲੀਫ਼ੋਨ ਕਰਨਾ ਹੈ," ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੇ ਸਮਝਾਇਆ, "ਜਿੱਥੇ ਅਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦੋ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰਾਂ ਵੇਚਣੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀਆਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਔਖਾ ਹਿੱਸਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਝਿਜਕ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਬੋਲਾਂਗਾ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਸੀ, 'ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਮੈਨੂੰ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ,' ਅਤੇ ਫਿਰ ਫ਼ੋਨ ਕੱਟ ਦੇਣਾ।
"ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਸਵੇਰੇ, ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਮੀਟਿੰਗ ਕੀਤੀ। ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਸਨ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਸਨ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਦਿਨ ਨਾਲੋਂ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ, ਮੇਰੀ ਸੋਮਵਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮੰਗਲਵਾਰ ਤੱਕ ਖ਼ਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋਵੇਗਾ।"
"ਫਿਰ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਜੇ ਮੇਰਾ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ? ਮੈਂ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਭਾਸ਼ਣ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ? ਉਸ ਦਿਨ ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਵਾਂਗਾ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸੇ ਬਿਨਾਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਖਾਲੀ ਖੇਤ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇੱਕ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਚੜ੍ਹ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਕੁਝ ਦੇਰ ਉੱਥੇ ਬੈਠਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕਾਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧੀਆ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਚੰਗੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਵੇਚਦਾ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧੀਆ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਬੁਲਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"

"ਇਹ ਸਵੈ-ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਤਕਨੀਕ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਇੰਨੀ ਪਸੰਦ ਆਈ ਕਿ ਮੈਂ ਕਾਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਿਆ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਇਸਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਈ। ਮੈਂ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਖਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਕੋਈ ਵੀ ਨੰਬਰ ਡਾਇਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਂਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਜਾ ਰਹੀ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੁੰਦੀ ਹਾਂ।"

ਇਹ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਹੈ, ਹੈ ਨਾ? ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿਓ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਚਲਾਇਆ। ਹਰੇਕ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ "ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ" ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਦਸ ਮਿੰਟ ਬੋਲਣਾ ਪਿਆ। ਇੱਕ ਸਿਖਿਆਰਥੀ ਨੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ। ਉਸਦੇ ਗੋਡੇ ਕੰਬ ਰਹੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਹੱਥ ਕੰਬ ਰਹੇ ਸਨ। ਉਹ ਭੁੱਲ ਗਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਮਿੰਟਾਂ ਦੀ ਬਹਿਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਕੇ ਬੈਠ ਗਿਆ।

ਸੈਸ਼ਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲੇ ਸੈਸ਼ਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਪੰਦਰਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਉੱਥੇ ਹੋਣ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਉਹ ਵਾਅਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਅਗਲੇ ਸੈਸ਼ਨ ਤੋਂ ਪੰਦਰਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਪਹੁੰਚ ਗਿਆ। ਅਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਪਿਛਲੀ ਰਾਤ ਦੇ ਆਪਣੇ ਮਾੜੇ ਤਜਰਬੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਏ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਚੱਲ ਰਹੇ ਸਨ।

"ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮੂਰਖ ਬਣਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਮੈਂ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕਹਿਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਜਾ ਸਕਿਆ।"

"ਬੱਸ, ਇਹੀ ਹੈ," ਮੈਂ ਟੋਕਿਆ, "ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ੍ਹ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੱਤਾ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਤਾਂ ਫਿਰ ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਕੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ? ਹਿੰਮਤ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਚੁਣਿਆ।"

“ਇਸ ਸ਼ਾਮ ਦਾ ਸੈਸ਼ਨ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਾਕੀ ਹਨ,” ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ। “ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਇਹ ਕਰੋ। ਅਗਲੇ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਓ। ਹਾਲ ਦੇ ਬਾਹਰ ਉਸ ਖਾਲੀ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਓ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, ‘ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਤੋਂ ਬੋਲਾਂਗਾ, ਅਤੇ ਲੋਕ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨਗੇ।’ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੁਹਰਾਓ, ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਆਓ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।”

ਕਾਸ਼ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਹੁੰਦੇ ਅਤੇ ਦੋਨਾਂ ਭਾਸ਼ਣਾਂ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸੁਣ ਸਕਦੇ। ਉਸ ਸੰਖੇਪ, ਸਵੈ-ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰੇ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਭਾਸ਼ਣ ਹੋਇਆ।

ਸੁਨੇਹਾ: ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਸਵੈ-ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਸਵੈ-ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਨਾ ਸਮਝੋ।

ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਬਣ ਜਾਓਗੇ।

"ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣਾ" ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬਣਾਓ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬ੍ਰਾਂਡ, ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਸੋਚੋ। ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕਈ ਵਾਰ "ਕੋਕ" ਦੇਖਦੇ ਜਾਂ ਸੁਣਦੇ ਹੋ। ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ "ਕੋਕ" ਵੇਚਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਕੋਕ" ਨਹੀਂ ਵੇਚਦੇ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ "ਕੋਕ" ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਗੁਆ ਬੈਠੋ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਦਿਨ, ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਲੋਪ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ।

ਪਰ ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ ਕੰਪਨੀ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੀ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ "ਕੋਕ" ਵੇਚਦੇ ਹਨ।

ਹਰ ਰੋਜ਼ ਅਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਅੱਧੇ-ਜ਼ਿੰਦੇ, ਅੱਧੇ-ਮਰੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਵੇਚਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਇਦਾਦ: ਆਪਣੇ ਆਪ ਲਈ ਕੋਈ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕ ਸੁਸਤ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅੱਧ-ਜਿੰਦਾ-ਅੱਧਾ-ਮੁਰਦਾ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਆਦਮੀ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾ, ਪੂਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

ਟੌਮ ਸਟੈਲੀ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਹੈ। ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਵਾਰ, ਟੌਮ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਹ "ਟੌਮ ਸਟੈਲੀ ਦੇ 60-ਸੈਕਿੰਡ ਦੇ ਵਪਾਰਕ" ਰਾਹੀਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰਕ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਰਸ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਉਸਨੇ ਵਪਾਰਕ ਵਿੱਚ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ:

> ਟੌਮ ਸਟੇਲੀ ਨੂੰ ਮਿਲੋ—ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ। ਟੌਮ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਬਹੁਤ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੋ।
>
> ਟੌਮ, ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ੀ, ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦੇ ਹੋ।
>
> ਤਾਂ: ਸਿਰਫ਼ ਖੁਸ਼ੀ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ,
>
> ਬਸ ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ।
>
> ਬਸ ਅਮੀਰੀ ਦੀ ਗੱਲ ਕਰੋ।
>
> ਤੇਰੇ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ, ਟੌਮ, ਤੇਰੇ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ।
>
> ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਲਈ ਵਰਤੋ। ਟੌਮ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਰੋਕ ਸਕਦਾ।
>
> ਟੌਮ, ਤੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੈਂ। ਆਪਣੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਚਮਕਣ ਦਿਓ।
>
> ਤੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈਂ, ਟੌਮ, ਅਤੇ ਤੂੰ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈਂ। ਇਸਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖੋ।
>
> ਟੌਮ ਸਟੇਲੀ, ਤੂੰ ਕੱਲ੍ਹ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਆਦਮੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਅੱਜ ਹੋਰ ਵੀ ਵਧੀਆ ਆਦਮੀ ਬਣਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈਂ। ਹੁਣ ਇਸ ਲਈ ਜਾਓ, ਟੌਮ। ਅੱਗੇ ਵਧ।

ਟੌਮ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। "ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਘਟੀਆ, ਛੋਟਾ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸਾਰੇ ਗੁਣ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਫਲ ਰਹਾਂਗਾ।"

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ "ਸਵੈ-ਵੇਚਣ ਵਾਲਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ" ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ? ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿਹੜੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਖਾਸ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ?" ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸੰਕੋਚ ਨਾ ਕਰੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਗਜ਼ ਦੇ ਟੁਕੜੇ 'ਤੇ ਲਿਖੋ। ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲਿਖੋ। ਟੌਮ ਸਟੈਲੀ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹੋ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਟੌਮ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਬਿਲਕੁਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਬਾਰੇ ਨਾ ਸੋਚੋ, ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ।

ਤੀਜਾ, ਇਸ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਨੂੰ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇਕੱਲੇ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਸਨੂੰ ਸ਼ੀਸ਼ੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੜ੍ਹਨਾ ਹੋਰ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਨਾਲ ਹੀ, ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ ਸਰੀਰਕ ਗਤੀਵਿਧੀ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣਾ ਖੂਨ ਵਗਦਾ ਰੱਖੋ। ਇਸਨੂੰ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ।

ਚੌਥਾ, ਆਪਣੇ ਬਿਆਨ ਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕਈ ਵਾਰ ਚੁੱਪ-ਚਾਪ ਪੜ੍ਹੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹਿੰਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਬਿਆਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਰੱਖੋ - ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਵਰਤੋ।

ਇੱਕ ਹੋਰ ਗੱਲ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ, ਸ਼ਾਇਦ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ, ਇਸ ਸਫਲਤਾ ਤਕਨੀਕ 'ਤੇ ਹੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਕੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ, ਔਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਿਰਣੇ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਔਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ" ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਇਹੀ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹ ਇੱਕ ਸਰਲ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਇੱਕ ਗਾਈਡ ਵਜੋਂ ਵਰਤੋ।

मैं किस तरह सोचता हूँ? चेक लिस्ट :

परिस्थिति	खुद से पूछें
1. जब मैं चिंतित होता हूँ	क्या कोई महत्वपूर्ण व्यक्ति इस बारे में चिंतित होगा? क्या मेरी पहचान का सबसे सफल व्यक्ति इस बात से विचलित होगा?
2. एक विचार	अगर यह विचार किसी महत्वपूर्ण व्यक्ति के पास होता, तो वह क्या करता?
3. मेरा पहनावा	क्या मैं ऐसा दिखता हूँ जिसके पास अधिकतम आत्म-सम्मान है?
4. मेरी भाषा	क्या मैं सफल लोगों की भाषा बोलता हूँ?
5. जो मैं पढ़ता हूँ	क्या महत्वपूर्ण व्यक्ति इसे पढ़ते हैं?
6. चर्चा	क्या सफल लोग ऐसी चर्चा करते हैं?
7. जब मैं ग़ुस्सा होता हूँ	क्या कोई महत्वपूर्ण व्यक्ति इस बात पर ग़ुस्सा होता?
8. मेरे मज़ाक़	क्या महत्वपूर्ण व्यक्ति इस तरह के मज़ाक़ करते हैं?
9. मेरी नौकरी	महत्वपूर्ण व्यक्ति अपनी नौकरी के बारे में दूसरों को किस तरह बताते हैं?

ਇਸ ਸਵਾਲ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਪੱਕਾ ਕਰੋ: "ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ?" ਇਸ ਸਵਾਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੱਡੇ ਅਤੇ ਸਫਲ ਬਣਨ ਲਈ ਕਰੋ।
ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ:

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖਣਾ; ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਹਿੰਮਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁਝ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਹੈ - ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਅਮੀਰ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ।"
2. ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਣਗੇ। ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵੀ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।
3. ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕਈ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿਓ। "ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚੋ" ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬਣਾਓ। ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ।
4. ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ?" ਫਿਰ ਜਵਾਬ 'ਤੇ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ।

☼ ☼ ☼

ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਓ: ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ

ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕ ਅਦਭੁਤ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਾਧਾਰਨ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਹੀ ਦਿਮਾਗ ਦੂਜੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਦਿਮਾਗ ਸਾਰੀ ਸ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਨਾਜ਼ੁਕ, ਸਭ ਤੋਂ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਯੰਤਰ ਹੈ। ਆਓ ਜਾਂਚ

ਕਰੀਏ ਕਿ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿਉਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਖੁਰਾਕ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਨੂੰ ਕੈਲੋਰੀ-ਕਾਊਂਟਰਾਂ ਦੇ ਦੇਸ਼ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਵਿਟਾਮਿਨ, ਖਣਿਜ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖੁਰਾਕ ਪੂਰਕਾਂ 'ਤੇ ਲੱਖਾਂ ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਉਂ। ਪੋਸ਼ਣ 'ਤੇ ਖੋਜ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਜੋ ਭੋਜਨ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਖੁਆਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਉਸ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਸਰੀਰਕ ਤਾਕਤ, ਬਿਮਾਰੀ ਪ੍ਰਤੀਰੋਧ, ਸਰੀਰ ਦਾ ਆਕਾਰ, ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਜੀਵਾਂਗੇ, ਇਹ ਸਭ ਸਾਡੀ ਖੁਰਾਕ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਹਨ।

ਸਰੀਰ ਉਸ ਭੋਜਨ ਦੁਆਰਾ ਆਕਾਰ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਖੁਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਮਨ ਉਸ ਭੋਜਨ ਦੁਆਰਾ ਆਕਾਰ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਖੁਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਭੋਜਨ ਪੈਕੇਜਾਂ ਜਾਂ ਡੱਬਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦੁਕਾਨ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਭੋਜਨ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਣਗਿਣਤ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਚੇਤੰਨ ਅਤੇ ਅਵਚੇਤਨ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗੀ ਭੋਜਨ ਖਾਂਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਸਾਡੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਯੋਗਤਾ ਵਿਰਾਸਤ ਵਿੱਚ ਮਿਲੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਅਸੀਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਭੋਜਨ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਦਿਮਾਗ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਭੋਜਨ ਦਾ ਸਰੀਰ 'ਤੇ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਜਨਮ ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਕੱਪੜੇ ਪਹਿਨਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜਾ ਮਨੋਰੰਜਨ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦੇ? ਤੁਹਾਡਾ ਧਰਮ ਕਿਹੜਾ ਹੁੰਦਾ?

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਪੱਕੀ ਹੈ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦੇ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੇ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਪੈਦਾਵਾਰ ਹੈ।

ਇਸਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸਮਝੋ। ਵਾਤਾਵਰਣ ਸਾਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਸੋਚਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ

ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੀ ਆਦਤ ਦਾ ਨਾਮ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕਦੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਨਾ ਸਿੱਖੀ ਹੋਵੇ। ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਚਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਖੰਘਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੱਪ ਫੜਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ, ਸੰਗੀਤ, ਸਾਹਿਤ, ਮਨੋਰੰਜਨ, ਕੱਪੜੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਆਦ - ਇਹ ਸਭ ਸਾਡੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੀ ਪੈਦਾਵਾਰ ਹਨ।

ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦਾ ਆਕਾਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਉਚਾਈ, ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨੇੜਤਾ ਛੋਟੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਘੇਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਉੱਚੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨੇੜਤਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖਾ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗੀ।

ਮਾਹਿਰ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ - ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ, ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖਾ, ਜਾਂ ਰੁਤਬਾ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਮਾਹਿਰ ਇਹ ਵੀ ਸਹਿਮਤ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਤੋਂ ਇੱਕ, ਪੰਜ, ਦਸ, ਜਾਂ ਵੀਹ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਕੀ ਬਣੋਗੇ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਅਤੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਦੇ ਰਹੋਗੇ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲਦੇ ਹੋ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਖੁਦ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਮਾਨਸਿਕ ਭੋਜਨ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਢਾਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਰੁਕਾਵਟ ਇਹ ਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਸਾਡੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ। ਇਹ ਰਵੱਈਆ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਤਾਕਤਾਂ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਮੱਧਮ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇਹਨਾਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਤਾਕਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਚਪਨ ਵੱਲ ਮੁੜ ਕੇ ਦੇਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਬੱਚੇ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਉੱਚੇ ਟੀਚੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਤੋਂ ਹੀ, ਅਸੀਂ ਅਣਜਾਣ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ, ਨੇਤਾ ਬਣਨ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ, ਦਿਲਚਸਪ ਕੰਮ ਕਰਨ, ਅਮੀਰ ਅਤੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬਣਨ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਾਂ - ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਨੰਬਰ ਇੱਕ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧੀਆ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਅਗਿਆਨਤਾ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹੜਾ ਰਸਤਾ ਅਪਣਾਵਾਂਗੇ।

ਪਰ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸ ਉਮਰ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚੀਏ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਹਾਨ ਟੀਚਿਆਂ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਤਾਕਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਬਜ਼ੇ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲੈਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਹਰ ਪਾਸਿਓਂ ਅਸੀਂ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ, "ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣਾ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ," ਕਿ ਸਾਡੇ ਵਿਚਾਰ "ਅਵਿਵਹਾਰਕ, ਮੂਰਖ, ਮੂਰਖ, ਜਾਂ ਬਕਵਾਸ ਹਨ," ਕਿ "ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਪੈਸਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ," ਕਿ "ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ ਤਾਂ ਹੀ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦੋਸਤ ਹੋਣ," ਜਾਂ ਇਹ ਕਿ ਤੁਸੀਂ "ਬਹੁਤ ਬੁੱਢੇ" ਜਾਂ "ਬਹੁਤ ਛੋਟੇ" ਹੋ।

"ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਵਧ ਸਕਦੇ, ਇਸ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ" ਵਾਲਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਤੇ ਬੰਬਾਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਤਿੰਨ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ:

ਪਹਿਲਾ ਸਮੂਹ: ਉਹ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਅੰਦਰੋਂ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ। ਅਸਲ ਸਫਲਤਾ, ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਤੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਹੈ ਜੋ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਜਾਂ ਵਧੇਰੇ ਕਿਸਮਤ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਤੋਂ ਕਿਉਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ "ਖੁਸ਼" ਹਨ।

ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਆਦਮੀ ਹੈ, 32 ਸਾਲ ਦਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਪਰ ਔਸਤ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਫਸਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਘੰਟਿਆਂ ਬੱਧੀ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਰਕਪੂਰਨ ਦਲੀਲਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ, ਪਰ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਸਕੇ ਅਤੇ ਵਧ ਸਕੇ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਸਕੇ। ਪਰ "ਜ਼ਾਲਮ ਤਾਕਤਾਂ ਦੀ ਬਹੁਤਾਤ" ਦੇ ਕਾਰਨ, ਉਸਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਮਹਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਇਹ ਸਮੂਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਾਲੇ ਸਮੂਹ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਉਲਟ ਹੈ, ਜੋ ਆਪਣੀ

ਹਰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ ਅਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖੋਲ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਕਰਨਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੋਵੇਂ ਸਿਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਕਬਰ, ਬਿਨਾਂ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਭਟਕਣ ਵਾਂਗ ਬੁਰਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਮੌਕਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਧਰੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲੇਗਾ।

ਦੂਜਾ ਸਮੂਹ: ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੰਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਰਪਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ ਦੂਜਾ, ਪਰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਛੋਟਾ, ਸਮੂਹ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਾਫ਼ੀ ਉਮੀਦ ਨਾਲ ਬਾਲਗ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ, ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦੀ ਅੱਗ ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹਵਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਬੁਝਣੀ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉੱਚ ਅਹੁਦਿਆਂ ਲਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੋਸ਼ ਘੱਟਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਮੂਹ ਫਿਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ।

ਉਹ ਦਲੀਲ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, "ਅਸੀਂ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਕਮਾ ਰਹੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ ਬਤੀਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੱਕੀ ਦੇ ਬਲਦਾਂ ਵਾਂਗ ਕਿਉਂ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?"

ਦਰਅਸਲ, ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਡਰ ਵੀ ਹਨ: ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਡਰ, ਸਮਾਜਿਕ ਨਿੰਦਾ ਦਾ ਡਰ, ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਡਰ, ਜੋ ਕੁਝ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਗੁਆਉਣ ਦਾ ਡਰ। ਇਹ ਲੋਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਤਮ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਘਸੀਟਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣ ਅਤੇ ਭੱਜਣ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ।

ਤੀਜਾ ਸਮੂਹ: ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਦੇ ਆਤਮ ਸਮਰਪਣ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ - ਇਹ ਸਮੂਹ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਆਬਾਦੀ ਦਾ ਸ਼ਾਇਦ ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹਿੱਸਾ ਹੈ, ਕਦੇ ਵੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨਾਂ 'ਤੇ ਹਾਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦਾ। ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਦਮਨਕਾਰੀ ਤਾਕਤਾਂ ਅੱਗੇ ਆਤਮ ਸਮਰਪਣ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਗੋਡੇ ਟੇਕਣ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਮੂਹ ਸਭ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਚੋਟੀ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ, ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਅਤੇ ਨੇਤਾ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਿਲਚਸਪ, ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ, ਕੀਮਤੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੱਗਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਹਰ ਨਵੇਂ ਦਿਨ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਮਿਲਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਹਰ ਦਿਨ ਦਾ ਪੂਰਾ

ਆਨੰਦ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।
ਆਓ ਇਮਾਨਦਾਰ ਬਣੀਏ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਤੀਜੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਸਮੂਹ ਜੋ ਹਰ ਸਾਲ ਵੱਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਸਮੂਹ ਜਿੱਥੇ ਮਹਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
ਇਸ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਣ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਦਮਨਕਾਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਨਾਲ ਜੂਝਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਪਹਿਲੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪਿੱਛੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ।
ਮੰਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ "ਔਸਤ" ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਬਣਾਂਗਾ।"
ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕੀ ਹੋਵੇਗੀ? ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਸ਼ਾਇਦ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਜ਼ਾਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਜੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਗੰਭੀਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ, "ਤੁਸੀਂ ਮੂਰਖ ਬੰਦੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਣਾ ਹੈ।"
ਤੁਹਾਡੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ਼ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ਼ ਪਾਗਲ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ।
ਹੁਣ ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਹੀ ਗੱਲ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਨੂੰ ਓਨੀ ਹੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਸਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕੀ ਹੋਵੇਗੀ? ਜੋ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਇੱਕ ਗੱਲ ਪੱਕੀ ਹੈ: ਉਹ ਹੱਸੇਗਾ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੇਗਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੇਗਾ, "ਕੀ ਇਹ ਆਦਮੀ ਗੰਭੀਰ ਹੈ?"
ਪਰ ਉਹ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਦਿਓ, ਹੱਸੇਗਾ ਨਹੀਂ।
ਕਿਉਂਕਿ ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਹੱਸਦੇ।
ਜਾਂ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ $50,000 ਦਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਹੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹੋ ਜੋ $50,000 ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਹੈਰਾਨ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ। ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇਹ ਕਰ ਚੁੱਕੇ ਹਨ।
ਯਾਦ ਰੱਖੋ—ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਔਸਤ ਲੋਕ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਜ਼ਹਿਰ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਣ

ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਬਸ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀ ਵਜੋਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੰਭਵ ਬਣਾਓ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ - ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਬਦਲਣ ਦਿਓ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ W.W. ਨਾਲ ਦੋ ਸਮੈਸਟਰ ਬਿਤਾਏ। ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਦੋਸਤ ਸੀ, ਜੋ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਉਧਾਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ ਜਾਂ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, W.W. ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਪ੍ਰਤੀ ਕੌੜਾ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਧੁੰਦਲਾ ਦੇਖਦਾ ਸੀ, ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਕੋਈ ਮੌਕਾ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ।

ਉਸ ਸਮੇਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਖ਼ਬਾਰ ਦੇ ਕਾਲਮਨਵੀਸ ਦਾ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਕ ਸੀ। ਉਹ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸੀ, ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਮੌਕਿਆਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਦੇ ਦੇਖਦੀ ਸੀ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਸਦਾ ਨਾਮ ਕਿਸੇ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਸੀ, ਉਹ ਕਹਿੰਦੀ ਸੀ, "ਸਵਰਗ ਦੀ ਖ਼ਾਤਰ, ਡੈਬ। ਪਹਿਲਾ ਪੰਨਾ ਪੜ੍ਹੋ। ਉੱਥੇ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਾਰੇ ਸੱਚਾਈ ਮਿਲੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਕਾਲਮਨਵੀਸ ਕਮਜ਼ੋਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਨਾਲ ਛੇੜਛਾੜ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾ ਰਹੀ ਹੈ।"

ਜਦੋਂ ਵੀ ਅਸੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ, ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਦਾ ਆਪਣਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ। ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਸੀ: "ਡੇਵ, ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਔਰਤ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰੋ। ਦੂਜਾ, ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ, ਸਾਫ਼, ਕਾਨੂੰਨੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਧੋਖਾ ਕਰੋ। ਤੀਜਾ, ਸਹੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੈ।"

ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮੂਲੇ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਪਹਿਲੇ ਪੰਨੇ ਦੀਆਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋਏ, ਉਹ ਦੱਸਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਮਜ਼ਦੂਰ ਆਗੂਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨੇ ਉਸਦੀ ਯੂਨੀਅਨ ਦੇ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਗਬਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਗਾਇਬ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਹ ਇੱਕ ਫਲ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੇ ਇੱਕ ਕਰੋੜਪਤੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਦੁਰਲੱਭ ਖ਼ਬਰਾਂ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਦੀ ਵੀ ਖੋਜ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਉਹ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜੋ ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਆਦਮੀ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਸੀ, ਅਤੇ ਇਸ ਕਾਰਨ, ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਮੌਕਾ ਹਾਸਲ ਕੀਤਾ ਸੀ ਅਤੇ ਅਮੀਰ ਬਣ ਗਿਆ ਸੀ।

ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕਈ ਸਾਲ ਵੱਡਾ ਸੀ ਅਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੀਆਂ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਭਰਾ ਵਾਂਗ ਸਮਝਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਉੱਤੇ ਪਰਛਾਵਾਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੂੰ ਮੇਰੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਉੱਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋਣ ਦੇਣ ਦੇ ਬਹੁਤ ਨੇੜੇ ਪਹੁੰਚ ਗਿਆ ਸੀ।

ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ W.W. ਨਾਲ ਲੰਬੀ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਾ ਕਿ W.W. ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਸਹੀ ਸੀ। ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ W.W. ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਦੇਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਵਿਗਿਆਨੀ ਇੱਕ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦੌਰਾਨ ਚੂਹੇ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਅਜਿਹੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਕਿਉਂ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਉਸਨੂੰ ਕਿੱਥੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ।

ਮੈਂ 11 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ। ਪਰ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ। ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਵਾਸ਼ਿੰਗਟਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲਾ ਡਰਾਫਟਸਮੈਨ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕੀ ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ।

"ਨਹੀਂ, ਜੇ ਕੁਝ ਬਦਲਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਚਾਰ ਬੱਚੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ. ਕੋਲ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਦਿਮਾਗ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ।"

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਡਬਲਯੂ.ਡਬਲਯੂ., ਦਿਲ ਦੇ ਸ਼ੁੱਧ ਹਨ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਈਰਖਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਖੁਦ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਵਿੱਚ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਗਏ ਹਨ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਹੇਠਾਂ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਅਯੋਗ ਅਤੇ ਔਸਤ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਵਿਭਾਗ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਸਾਡੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਹਰ ਸਵੇਰ ਅਤੇ ਰਾਤ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਭਾਵੇਂ ਕੁਝ ਵੀ ਕਰੇ, ਉਹ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨੁਕਸ ਕੱਢਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਾਲਕ ਤੱਕ, ਹਰ ਕਿਸੇ ਬਾਰੇ ਕਹਿਣ ਲਈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਸਨ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਵੇਚੇ ਗਏ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਸਮਝਦਾ ਸੀ। ਸਾਡੀ ਹਰ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਨੁਕਸ ਸਨ। ਜਿੱਥੋਂ ਤੱਕ ਉਸਦਾ ਸਵਾਲ ਸੀ, ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ, ਕਿਤੇ ਨਾ ਕਿਤੇ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਗਲਤ ਸੀ।

"ਹਰ ਸਵੇਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਕਠੋਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੋਂ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ, ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮੈਨੂੰ 45 ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਉਸ ਦਿਨ ਕੀ ਗਲਤ ਹੋਇਆ ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਬੁਰਾ ਦਿਨ ਕਿਉਂ ਸੀ, ਬਾਰੇ ਲੈਕਚਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਨਿਰਾਸ਼ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋ ਕੇ ਘਰ ਵਾਪਸ ਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਇਸਨੇ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਇਆ ਕਿਉਂਕਿ ਹੁਣ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਹਾਂ ਜੋ ਕਹਾਣੀ ਦੇ ਦੋਵੇਂ ਪਾਸੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ।"

ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣਾ ਮਾਹੌਲ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕੀਤਾ, ਹੈ ਨਾ?

ਇਸ ਬਾਰੇ ਗਲਤ ਨਾ ਬਣੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪਛਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਇਕੱਠੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਕੁਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕੁਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਇਸ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ "ਮਜਬੂਰ" ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਇਸ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਸਾਥੀ ਬੌਸ ਦੁਆਰਾ ਕਹੀ ਗਈ ਜਾਂ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹਰ ਗੱਲ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਵਧੇਰੇ ਨਿਰਪੱਖ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਚੰਗੇ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਪੈਰੋਕਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਹਾਂ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋ ਜੋ ਸਹੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਹਰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ, ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ

ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣਗੇ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮਜ਼ਾਕ ਉਡਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਓ ਇਸ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝੀਏ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਈਰਖਾ ਕਾਰਨ ਹੇਠਾਂ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਅਕਸਰ ਫੈਕਟਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ ਸਾਥੀ ਕਾਮੇ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਨਾਰਾਜ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਤਪਾਦਨ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਸਿਪਾਹੀ ਦਾ ਮਜ਼ਾਕ ਉਡਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਅਪਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਫਸਰਾਂ ਦੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਵਿੱਚ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਗਏ ਲੋਕ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਰਸਤਾ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹ ਹਾਈ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਕੁਝ ਹਿੰਸਕ ਮੁੰਡੇ ਇੱਕ ਸਹਿਪਾਠੀ ਦਾ ਮਜ਼ਾਕ ਉਡਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਚੰਗੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਵਾਰ, ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦਾ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਮਜ਼ਾਕ ਉਡਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਇਹ ਸਿੱਟਾ ਨਹੀਂ ਕੱਢ ਲੈਂਦਾ ਕਿ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੋਣਾ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਅਜਿਹੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰੋ।

ਅਕਸਰ, ਜੋ ਗੱਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੱਧਰ ਤੱਕ ਨਾ ਖਿੱਚਣ ਦਿਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਿਸਕਣ ਦਿਓ ਜਿਵੇਂ ਬੱਤਖ ਦੀ ਪਿੱਠ ਤੋਂ ਪਾਣੀ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ। ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉੱਠੋ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬਸ਼ਰਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਸਹੀ ਹੋਵੇ!

ਪਰ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ: ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੌਣ ਸਲਾਹ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮਿਲਣਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਮੁਫ਼ਤ ਸਲਾਹ" ਦੇਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਗੁਰੂ, ਸੁਝਾਅ, ਜਾਂ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੱਸਣ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਹੋਣਗੇ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਮੁਫ਼ਤ ਸਲਾਹਕਾਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਸੀ। ਸਲਾਹਕਾਰ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇੱਥੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ

ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਕੰਮ ਦੇ ਬੋਝ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਰਹਿਣਗੇ। ਖਾਸ ਕਰਕੇ, ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਮਿਸਟਰ ਜ਼ੈਡ (ਵਿਭਾਗ ਪ੍ਰਬੰਧਕ) ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਹੋ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦੱਬ ਦੇਵੇਗਾ।"

ਇਹ ਫ੍ਰੀਲਾਂਸ ਸਲਾਹਕਾਰ 30 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ!

ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਨਿਯਮ ਬਣਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਗਲਤ ਹੈ। ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਔਖਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਓਨਾ ਹੀ ਨਿਮਰ ਅਤੇ ਤਿਆਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸੱਚੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰਾਧਿਕਾਰੀ ਸਭ ਕੁਝ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ "ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਇਸਨੂੰ ਵੱਡਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣ ਵਾਲੇ" ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ $40 ਪ੍ਰਤੀ ਘੰਟਾ ਕਮਾਉਂਦੀ ਸੀ, ਨੇ ਇਹ ਸਮਝਾਇਆ: "ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਿਅਸਤ ਔਰਤ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਦਫ਼ਤਰ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ 'ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਾ ਕਰੋ' ਦਾ ਬੋਰਡ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੇਰਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਸਲਾਹ ਜਾਂ "ਸਲਾਹ" ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।"

"ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ। ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।"

“ਪਰ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਨੂੰ ਬੇਕਾਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ।”

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਵਾਲ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ। ਕਿਸੇ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਮੰਗਣਾ ਕੈਂਸਰ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਕਿਸੇ ਝੂਠੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣ ਵਾਂਗ

ਹੈ।
ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਕਿਸੇ ਸੰਭਾਵੀ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ 'ਤੇ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਦਾ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਪਰਿਵਾਰ ਹੋਵੇ। ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ, ਅਨਿਯਮਿਤ ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟੇ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਪਰਿਵਾਰ ਜੋ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਲਈ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਪੈਦਾ ਨਾ ਕਰੇ, ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।"
ਅੱਜ, ਲੋਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ 6 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੱਕ ਜੋ ਕੁਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸ਼ਾਮ 6 ਵਜੇ ਤੱਕ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜੀਵਨ ਵਾਲਾ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸਦਾ ਘਰੇਲੂ ਜੀਵਨ ਉਦਾਸ ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਹੈ।
ਆਓ ਆਪਾਂ ਦੋ ਸਾਥੀ ਕਾਮਿਆਂ, ਜੌਨ ਅਤੇ ਮਿਲਟਨ, ਜੋ ਆਪਣੇ ਵੀਕਐਂਡ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਕੀ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ, 'ਤੇ ਇੱਕ ਰਵਾਇਤੀ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ।
ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੌਨ ਨੂੰ ਵੀਕਐਂਡ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪੋਸ਼ਣ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ ਦਿਲਚਸਪ ਦੋਸਤਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਸ਼ਾਮ ਉਹ ਬਾਹਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ - ਸ਼ਾਇਦ ਕਿਸੇ ਫਿਲਮ, ਕਿਸੇ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦੋਸਤ ਦੇ ਘਰ। ਜੌਨ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਬੁਆਏ ਸਕਾਊਟ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਉਹ ਘਰ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਅਜੀਬ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਕਸਰ, ਉਹ ਇੱਕ ਖਾਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਵਿਹੜੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੇਹੜਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ, ਜੌਨ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਤਵਾਰ, ਉਹ ਪਹਾੜ 'ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਗਏ ਸਨ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਐਤਵਾਰ, ਉਹ ਇੱਕ ਅਜਾਇਬ ਘਰ ਗਏ। ਕਦੇ-ਕਦੇ, ਉਹ ਨੇੜਲੇ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪਿਕਨਿਕ 'ਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਕਿਉਂਕਿ ਜੌਨ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਉੱਥੇ ਜਾਇਦਾਦ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਐਤਵਾਰ ਦੀਆਂ ਸ਼ਾਮਾਂ ਸ਼ਾਂਤ-ਚੈਨ ਨਾਲ ਬੀਤਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੌਨ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਸੁਣਦਾ ਹੈ।
ਜੌਨ ਦੇ ਵੀਕਐਂਡ ਵਿਅਸਤ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬੋਰੀਅਤ ਕਦੇ ਵੀ

ਚਿੰਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦਿਲਚਸਪ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨਾਲ। ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਊਰਜਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਖੁਰਾਕ ਜੌਨ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਘੱਟ ਸੰਤੁਲਿਤ ਹੈ। ਉਸ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਵੀਕਐਂਡ ਲਈ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ੁੱਕਰਵਾਰ ਰਾਤ ਨੂੰ "ਥੱਕਿਆ" ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਸਹਿਜਤਾ ਨਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ?" ਪਰ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਇੱਥੇ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਮਿਲਟਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਘੱਟ ਹੀ ਇਕੱਠੇ ਬਾਹਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਮਿਲਟਨ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਸਵੇਰੇ ਦੇਰ ਨਾਲ ਸੌਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਦਿਨ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਰਾਤ ਨੂੰ, ਮਿਲਟਨ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਫਿਲਮਾਂ ਦੇਖਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਟੀਵੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ("ਹੋਰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ?")। ਮਿਲਟਨ ਐਤਵਾਰ ਸਵੇਰ ਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਬਿਸਤਰੇ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਐਤਵਾਰ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ, ਉਹ ਬਿਲ ਅਤੇ ਮੈਰੀ ਦੇ ਘਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਮੈਰੀ ਅਤੇ ਬਿੱਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। (ਬਿਲ ਅਤੇ ਮੈਰੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਜੋੜਾ ਹੈ ਜੋ ਮਿਲਟਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਿਲਣ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।)

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਵੀਕਐਂਡ ਬੋਰੀਅਤ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਰਾਤ ਤੱਕ, ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਤਣਾਅ ਆਪਣੀ ਜਕੜ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਲੜਾਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਪਰ ਘੰਟਿਆਂਬੱਧੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਯੁੱਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਵੀਕਐਂਡ ਉਦਾਸ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਅਤੇ ਬੋਰਿੰਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਊਰਜਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਘਰੇਲੂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਜੌਨ ਅਤੇ ਮਿਲਟਨ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇਗਾ? ਇਹ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਆਵੇਗਾ। ਪਰ ਜੇ ਇਹ ਮਹੀਨਿਆਂ ਜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਜਾਰੀ ਰਿਹਾ, ਤਾਂ ਪ੍ਰਭਾਵ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣਗੇ।

ਜੌਨ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਉਸਨੂੰ ਤਰੋਤਾਜ਼ਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਊਰਜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਗਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਐਥਲੀਟ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜੋ ਵਿਟਾਮਿਨ ਦੀ ਗੋਲੀ ਲੈ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਉਸਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭੁੱਖਾ ਮਾਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਵਿਧੀ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਐਥਲੀਟ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਕੈਂਡੀ ਅਤੇ ਬੀਅਰ ਖੁਆਈ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

ਜੌਨ ਅਤੇ ਮਿਲਟਨ ਅੱਜ ਇੱਕੋ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਪਾੜਾ ਵਧੇਗਾ ਅਤੇ ਜੌਨ ਮਿਲਟਨ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਅੱਗੇ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ, "ਸ਼ਾਇਦ ਕਿਉਂਕਿ ਜੌਨ ਕੋਲ ਮਿਲਟਨ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੱਤ ਹੈ।" ਪਰ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਨੂੰ ਜੋ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪੋਸ਼ਣ ਦਿੱਤਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ 'ਤੇ ਅਸਰ ਪੈਣਾ ਤੈਅ ਹੈ। ਹਰ ਕਿਸਾਨ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਖੇਤਾਂ ਵਿੱਚ ਖਾਦ ਪਾਉਣ ਨਾਲ ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਫ਼ਸਲ ਮਿਲੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਪੋਸ਼ਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਲਈ ਇੱਕ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਗਏ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਬਾਕੀ ਚਲੇ ਗਏ ਤਾਂ ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਰੁਕੇ। ਮੈਂ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਮੈਂ ਸ਼ਾਮ ਤੋਂ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ: ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸੱਦਾ ਦਿੱਤਾ? ਮੈਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਸੀ। ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਹਿਮਾਨ ਕਈ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਲੇਖਕ ਸਨ, ਕੁਝ ਡਾਕਟਰ ਸਨ, ਕੁਝ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸਨ, ਕੁਝ ਲੇਖਾਕਾਰ ਸਨ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਅਧਿਆਪਕ ਸਨ।"

ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਇਆ, "ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਪਾਰਟੀਆਂ ਦੀ ਮੇਜ਼ਬਾਨੀ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਹੈਲਨ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਵੀ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਹੀ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਤੰਗ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗੇ।"

“ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ,” ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, “ਮੇਰਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੈ। ਹਰ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ - ਮੈਨੂੰ ਓਨਾ ਹੀ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸੇਵਾ ਅਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।”

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਕੁਝ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

1. ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਾਜਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਸਮੂਹ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਬੋਰੀਅਤ ਅਤੇ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ, ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਕੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗਿਆਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹ ਕੇ ਗਣਿਤ-ਸ਼ਾਸਤਰੀ ਬਣਨ ਦੇ ਵਿਚਾਰ

ਵਰਗਾ ਹੈ।
ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ, ਨਵੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਆਨੰਦ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਚੰਗਾ ਭੋਜਨ ਹੈ।
2. ਅਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਚੁਣੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੇ ਹੋਣ। ਅੱਜ ਦੇ ਆਧੁਨਿਕ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਤੰਗ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਬਹੁਤਾ ਉਜਵਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਸਿਰਫ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਰਸਤੇ ਦੇ ਦੋਵੇਂ ਪਾਸੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਰਿਪਬਲਿਕਨ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਝ ਦੋਸਤ ਡੈਮੋਕਰੇਟ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਡੈਮੋਕਰੇਟ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਝ ਦੋਸਤ ਰਿਪਬਲਿਕਨ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਧਰਮਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਦੋਸਤੀ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਉਲਟ ਹਨ। ਪਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਛਾ ਵੀ ਹੋਵੇ।
3. ਅਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਚੁਣੋ ਜੋ ਛੋਟੀਆਂ, ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠ ਸਕਣ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾਵਾਂ ਨਾਲੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦੇ ਸਮਾਨ ਜਾਂ ਸਜਾਵਟ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਛੋਟੇ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੋ। ਅਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਚੁਣੋ ਜੋ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋਣ। ਅਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਚੁਣੋ ਜੋ ਸੱਚਮੁੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਆਦਰਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਨੇੜਲੇ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਬਣ ਜਾਓਗੇ। ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ, ਜ਼ਹਿਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਬਹੁਤ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਹਿਰ।
ਹਰ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਭੋਜਨ ਦੇ ਜ਼ਹਿਰ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਦੋ-ਤਿੰਨ ਮਾਮਲੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਗਾਹਕ ਉੱਥੇ ਜਾਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸੈਂਕੜੇ ਕਾਨੂੰਨ ਹਨ ਜੋ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਸੈਂਕੜੇ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਚਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਜ਼ਹਿਰਾਂ ਨੂੰ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਹਰ ਸੰਭਵ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਪਰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਿਸਮ ਦਾ ਜ਼ਹਿਰ ਹੈ ਜੋ ਸ਼ਾਇਦ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ

ਨੁਕਸਾਨਦੇਹ ਹੈ - ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਜ਼ਹਿਰ - ਜਿਸਨੂੰ "ਗੱਪ" ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰ ਜ਼ਹਿਰ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਦੋ ਅੰਤਰ ਹਨ। ਵਿਚਾਰ ਜ਼ਹਿਰ ਮਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ, ਅਤੇ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸੂਖਮ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰ ਜ਼ਹਿਰ ਨਾਲ ਜ਼ਹਿਰੀਲਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਅਣਜਾਣ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਸੂਖਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ "ਵੱਡੀਆਂ" ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਸੰਕੁਚਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਛੋਟੀਆਂ, ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਡੀ ਧਾਰਨਾ ਨੂੰ ਖੋਖਲਾ ਅਤੇ ਮਾੜਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਵਿਗਾੜਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਦੋਸ਼ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਦੋਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਗੱਪਾਂ ਮਾਰੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰ 0% ਸਹੀ ਸੋਚ ਅਤੇ 100% ਗਲਤ ਸੋਚ ਦੁਆਰਾ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਅਤੇ ਇਹ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਔਰਤਾਂ ਹੀ ਗੱਪਾਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਰ ਰੋਜ਼, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰਦ ਗੱਪਾਂ ਮਾਰਦੇ ਦੇਖੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰੀਲੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਰੋਜ਼, ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਗੱਪਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਸਾਰੀਆਂ "ਬੌਸ ਦੀਆਂ ਵਿਆਹੁਤਾ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ", "ਬਿਜ਼ਨਸ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਬਿੱਲ ਦੀਆਂ ਹੇਰਾਫੇਰੀਆਂ", "ਜੌਨ ਦਾ ਸੰਭਾਵਿਤ ਤਬਾਦਲਾ", "ਟੌਮ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲੁਕਵੇਂ ਕਾਰਨ" ਅਤੇ "ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਸ ਨਵੇਂ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ" ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਦੀਆਂ ਹਨ। ਗੱਪਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਨ: "ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ... ਨਹੀਂ, ਕਿਉਂ... ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ... ਇਹ ਉਸ ਨਾਲ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਸੀ... ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਾ ਦੱਸੋ, ਇਹ ਗੁਪਤ ਹੈ..."

ਗੱਲਬਾਤ ਸਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੁਝ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸਿਹਤਮੰਦ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਾਕਤ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਬਸੰਤ ਦੀ ਗਰਮ ਧੁੱਪ ਵਿੱਚ ਸੈਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਕੁਝ ਚਰਚਾਵਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਜੇਤੂ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਪਰ ਕਈ ਵਾਰ ਚਰਚਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਜ਼ਹਿਰੀਲੇ, ਰੇਡੀਓਐਕਟਿਵ ਬੱਦਲ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਮਾਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਆਚਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਗੱਪ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਵਿਅਕਤੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚ ਕੇ ਇੱਕ ਕਿਸਮ ਦਾ ਜ਼ਹਿਰੀਲਾ ਆਨੰਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ

ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ, ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਘਟੀਆ ਹੁੰਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਸ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ, ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਸ਼੍ਰੀ ਕਿਲਜੋਏ ਨੂੰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਪਤਾ ਲੱਗਾ, ਉਸਨੇ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਿੱਸੇ ਸੁਣਾਏ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਸਾਫ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਸੀ।

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ? ਹਾਂ, ਪਰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ।

ਇੱਕ ਗੱਲ ਸਾਫ਼-ਸਾਫ਼ ਸਮਝੋ: ਸਾਰੀ ਚਰਚਾ ਗੱਪਸ਼ਿੱਪ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਕਈ ਵਾਰ, ਆਮ ਗੱਲਬਾਤ, ਹਾਸਾ ਅਤੇ ਹਲਕਾ ਮਨੋਰੰਜਨ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਨ ਨੂੰ ਤਾਜ਼ਗੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਸ਼ਰਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਟੈਸਟ ਨਾਲ ਪਤਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਗੱਪਸ਼ਿੱਪ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਗੱਪਸ਼ਿੱਪ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ:

1. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਬਾਰੇ ਅਫਵਾਹਾਂ ਫੈਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ?
3. ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਸਕੈਂਡਲ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਹੈ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਸਿਰਫ਼ ਤੱਥਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?
5. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਅਫਵਾਹਾਂ ਦੱਸਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?
6. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਚਰਚਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, "ਦੇਖੋ, ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਾ ਦੱਸੋ?"
7. ਕੀ ਮੈਂ ਗੁਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਪਤ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ?
8. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?

ਸਹੀ ਜਵਾਬ ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ: ਕੁਹਾੜੀ ਚੁੱਕਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੇ ਫਰਨੀਚਰ ਨੂੰ ਭੰਨਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਫਰਨੀਚਰ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾਉਂਦਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਕੁਹਾੜੀਆਂ ਜਾਂ ਗ੍ਰਨੇਡ ਸੁੱਟਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਇਨਸਾਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ।

ਹਮੇਸ਼ਾ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ। ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਇਸ ਨਿਯਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ, ਭਾਵੇਂ ਸਾਮਾਨ

ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਖਰੀਦਦੇ ਸਮੇਂ ਵੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ, ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੀ ਸੋਚ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਮੈਂ ਸਿਖਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਿਆਂ ਦੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਦੱਸਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਚੌਥਾਈ ਬਚਾਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਅੱਠ ਗੁਆ ਦਿੱਤੇ ਸਨ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ:

"ਮੈਂ ਗਲੀ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਸਤਾ ਸੂਟ ਖਰੀਦਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸੌਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਇਹ ਬਹੁਤ ਭਿਆਨਕ ਨਿਕਲਿਆ।"

"ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਨੂੰ ਮੁਰੰਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਗੈਰੇਜ ਵਿੱਚ ਲੈ ਗਿਆ ਜੋ ਅਧਿਕਾਰਤ ਡੀਲਰ ਨਾਲੋਂ $25 ਘੱਟ ਵਿੱਚ ਇਸਦੀ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਦੁਬਾਰਾ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ। ਹੁਣ ਗੈਰੇਜ ਮਾਲਕ ਇਹ ਮੰਨਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਉਸਦੀ ਗਲਤੀ ਹੈ।"

"ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ, ਮੈਂ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਘਟੀਆ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਖਾਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਜਗ੍ਹਾ ਸਾਫ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਖਾਣਾ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸੇਵਾ ਕਹਿਣਾ ਮੂਰਖਤਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਤੀਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਸਨ। ਇੱਕ ਦਿਨ, ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਧੱਕ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਦੁਪਹਿਰ ਦਾ ਖਾਣਾ ਆਰਡਰ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ। ਮੈਨੂੰ ਜੋ ਮਿਲਿਆ ਉਸ ਤੋਂ ਮੈਂ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ - ਵਧੀਆ ਖਾਣਾ, ਵਧੀਆ ਸੇਵਾ, ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਮਾਹੌਲ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਵਾਧੂ। ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਇੱਕ ਕੀਮਤੀ ਸਬਕ ਸਿੱਖਿਆ।"

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੱਕ "ਸੌਦੇਬਾਜ਼ੀ" ਖਾਤੇ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਟੈਕਸ ਮੁਸੀਬਤ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਗਿਆ ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਗਲਤ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ ਸੀ। ਕਈਆਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸਸਤੇਪਣ ਦੀ ਭਾਲ - ਸਸਤੇ ਘਰ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ, ਸਸਤੇ ਹੋਟਲ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਸਤੇ ਸਮਾਨ - ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੈਸੇ ਖਰਚਣੇ ਪਏ।

ਮੈਂ ਅਕਸਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪੁੱਛਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, "ਪਰ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਜਵਾਬ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਕੁਝ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ?" ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਸਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਮਾੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲੋਂ ਘੱਟ, ਪਰ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ। ਚੰਗੇ ਜੁੱਤੀਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਜੋੜਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤਿੰਨ ਜੋੜਿਆਂ ਦੇ ਮਾੜੇ ਜੁੱਤੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਨਿਰਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਅਚੇਤ ਤੌਰ 'ਤੇ

ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਗੁਣਵੱਤਾ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ। ਇਸਦਾ ਫਲ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦਾ ਹੋਣ ਲਈ ਘੱਟ ਖਰਚਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਵਾਤਾਵਰਣ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ

1. ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ। ਜਿਵੇਂ ਚੰਗਾ ਭੋਜਨ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।
2. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾਓ, ਨਾ ਕਿ ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ। ਦਮਨਕਾਰੀ ਤਾਕਤਾਂ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ, ਜਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਜੋ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ।
3. ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਫਸੋ। ਈਰਖਾਲੂ ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਹੋਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ।
4. ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਓ। ਤੁਹਾਡਾ ਭਵਿੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸਸਤੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਜੋਖਮ ਨਾ ਲਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਕਸਰ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਹੀ ਸਸਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
5. ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਊਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲੱਭੋ।
6. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚੋਂ ਵਿਚਾਰਧਾਰਕ ਜ਼ਹਿਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਰੱਖੋ। ਗੱਪਾਂ ਅਤੇ ਨਿੰਦਿਆ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ, ਪਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰੌਸ਼ਨੀ ਵਿੱਚ।
7. ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਉਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਬਣੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

☼ ☼ ☼

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਔਖਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਸਾਨ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਬਾਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ।

ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ? ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਇਹ ਰਵੱਈਏ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਰਾਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ "ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿਆਰ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਕਹਿਣ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ" ਗੀਤ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਮਸ਼ਹੂਰ ਗੀਤ ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਬਿੰਗ ਕਰਾਸਬੀ ਦੁਆਰਾ ਗਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਸ ਸਧਾਰਨ ਗੀਤ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਇੱਕ ਪੂਰੀ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਸਾਰ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਿਆਰ ਵਿੱਚ ਹੋ। ਜਿਸ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਕਦੇ ਪਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਹੈ।

ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਹੋ" ਜਾਂ "ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ" ਜਾਂ "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ" ਜਾਂ "ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਜਾਂ "ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਈਰਖਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।" ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਲਈ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਪਸੰਦ ਹੈ" ਜਾਂ "ਮੈਂ ਬੋਰ ਹਾਂ" ਜਾਂ "ਮੈਂ ਭੁੱਖਾ ਹਾਂ।" ਲੋਕ ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਬਿਨਾਂ ਆਵਾਜ਼ ਕਹੇ ਵੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਸਾਡੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਇਹ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਸਾਡੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਦੱਸਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦਫਤਰ ਦੀ ਕੁਰਸੀ ਤੋਂ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ - ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਅਕਸਰ ਕਰਦੇ ਵੀ ਹੋ।

ਫਿਲਮਾਂ ਅਤੇ ਟੀਵੀ ਲੜੀਵਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅਦਾਕਾਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਅਦਾਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨਹੀਂ ਨਿਭਾਉਂਦੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਹੋਂਦ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਸ ਕਿਰਦਾਰ ਦੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਉਹ ਨਕਲੀ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ ਦੀ ਘਾਟ ਹੋਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ।

ਸਾਡੇ ਰਵੱਈਏ ਸਿਰਫ਼ ਦਿਖਾਈ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ, ਸਗੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ "ਸੁਣਿਆ ਵੀ ਜਾਂਦਾ ਹੈ"। ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਸੈਕਟਰੀ ਫ਼ੋਨ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, "ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ, ਮਿਸਟਰ ਸ਼ੂਮੇਕਰ ਦਾ ਦਫ਼ਤਰ," ਤਾਂ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੀ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਹੋ। ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਪਸੰਦ ਹੈ।"

ਪਰ ਦੂਜਾ ਸੈਕਟਰੀ ਇਹੀ ਸ਼ਬਦ ਵਰਤ ਕੇ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਫ਼ੋਨ ਨਾ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬੋਰ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਲੋਕ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।"

ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ, ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਸੁਰ ਅਤੇ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਮੋੜ ਰਾਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? ਬੋਲੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਭਾਸ਼ਾ ਮਨੁੱਖੀ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਹਾਲੀਆ ਵਿਕਾਸ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਸਮਾਂ-ਰੇਖਾ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੀਏ, ਤਾਂ ਮਨੁੱਖ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਭਾਸ਼ਾ ਦੇ ਜਨਮ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਲੱਖਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਮਨੁੱਖ ਸਿਰਫ਼ ਆਵਾਜ਼, ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਰਾਹੀਂ ਹੀ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਨ।

ਲੱਖਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਮਨੁੱਖ ਦੂਜੇ ਮਨੁੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ, ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਅਜੇ ਵੀ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਸਮੇਂ, ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿੱਧੇ ਸਰੀਰਕ ਸੰਪਰਕ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਸਾਧਨ ਵਜੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਵਾਜ਼, ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੀ ਛੇਵੀਂ ਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਅਸਲੀ ਅਤੇ ਨਕਲੀ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਏਰਵਿਨ ਐਚ. ਸ਼ੈਲ, ਜੋ ਕਿ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਇੱਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਅਮਰੀਕੀ ਮਾਹਰ ਹਨ, ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਸੱਚ ਕਹੀਏ ਤਾਂ, ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੇਰਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਉਤਪ੍ਰੇਰਕ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਸੰਖੇਪ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: ਰਵੱਈਆ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਹੀ ਰਵੱਈਆ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕੋਗੇ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਉਣਗੇ।"

ਰਵੱਈਆ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਉਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਧ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ

ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ 'ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੇ ਜੋੜੇ ਇੱਕ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਵਿਆਹ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਦੇ ਹੋ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਬਣਾਓ।

1. "ਮੈਂ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹਾਂ" ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਿਤ ਕਰੋ।
2. ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ, ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।
3. ਸੇਵਾ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।

ਹੁਣ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਮਰੀਕੀ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਕਲਾਸ ਬਹੁਤ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਾਦ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਿ ਮੈਂ ਅਮਰੀਕੀ ਇਤਿਹਾਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ, ਸਗੋਂ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦਾ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਸਿੱਖਿਆ: ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋ।

ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਸੀ, ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਅੱਧਖੜ ਉਮਰ ਦੇ ਸਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਗਿਆਨਵਾਨ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਬਹੁਤ ਬੋਰਿੰਗ ਸਨ। ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜੀਵੰਤ ਅਤੇ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਸ਼ੇ ਵਜੋਂ ਪੜ੍ਹਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੱਥਾਂ ਅਤੇ ਤਾਰੀਖਾਂ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਮੈਂ ਹੈਰਾਨ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨਾ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਸ਼ਾ ਕਿੰਨਾ ਮਾੜਾ ਪੜ੍ਹਾ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਪੜ੍ਹਾਇਆ।

ਤੁਸੀਂ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੇ ਬੋਰਿੰਗ ਭਾਸ਼ਣ ਦਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਿਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਸਨ ਜਾਂ ਸੌਂ ਜਾਂਦੇ ਸਨ। ਜਦੋਂ ਸਥਿਤੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਹੋ ਗਈ, ਤਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਅਤੇ ਸੌਂਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਲਈ ਦੋ ਗਾਰਡ ਤਾਇਨਾਤ ਕੀਤੇ।

ਕਦੇ-ਕਦੇ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਟੋਕਦੇ, ਆਪਣੀ ਉਂਗਲੀ ਚੁੱਕਦੇ, ਅਤੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਚੇਤਾਵਨੀ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਬੋਲਣਾ ਬੰਦ ਕਰੋ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਲੈਕਚਰ ਸੁਣੋ।" ਇਸ ਦਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਪਿਆ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਯੁੱਧ ਤੋਂ ਵਾਪਸ ਆਏ ਸਨ ਅਤੇ ਟਾਪੂਆਂ ਅਤੇ ਲੜਾਕੂ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਇਤਿਹਾਸ ਰਚਿਆ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉੱਥੇ ਬੈਠਾ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਵਿਸ਼ਾ ਇੰਨਾ ਮਾੜਾ ਕਿਉਂ ਪੜ੍ਹਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਇੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਵੀ ਆਇਆ, "ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਹੇ?"

ਜਵਾਬ ਤੁਰੰਤ ਮਿਲ ਗਿਆ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੂੰ ਖੁਦ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰਾਂ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਇਤਿਹਾਸ ਪੜ੍ਹਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਬੋਰ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਸੈਂਕੜੇ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਹਰ ਵਾਰ ਸੱਚ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਜਿਸ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜੋਸ਼ੀਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜਲਦੀ ਹੀ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਅਧਿਆਪਕ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਪ੍ਰਚਾਰਕ ਕਦੇ ਵੀ ਸੁਸਤ ਭੀੜ ਤੋਂ ਉਦਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਉਤਸ਼ਾਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ 1,100 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਨੂੰ $94.35 ਦਾਨ ਕੀਤੇ ਸਨ। ਇਸ ਸਾਲ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਲਗਭਗ $1,100 ਦਾਨ ਕੀਤੇ, ਜੋ ਕਿ ਪਿਛਲੀ ਰਕਮ ਨਾਲੋਂ 1,100 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵੱਧ ਹੈ।

94.35 ਡਾਲਰ ਦਾ ਦਾਨ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਕਪਤਾਨ ਉਤਸ਼ਾਹਹੀਣ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਸਥਾ ਹੈ," "ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਇਸ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ," "ਇਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸੰਗਠਨ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਅਮੀਰ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦਾਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਯੋਗਦਾਨ ਬਹੁਤਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਵੇਗਾ," "ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ।" ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

ਇਸ ਸਾਲ ਦਾ ਫੰਡਰੇਜ਼ਰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਈ ਇਤਿਹਾਸਕ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਸੰਕਟ ਦੇ ਸਮੇਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੇ ਦਾਨ 'ਤੇ ਜਿਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਲੋੜਵੰਦ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਮਦਦ ਲਈ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਨੂੰ ਓਨਾ ਹੀ ਦਾਨ ਕਰਨ ਜਿੰਨਾ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਨੇ ਜੋ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਦੇਖੋ!" ਧਿਆਨ ਦਿਓ, ਉਸਨੇ ਭੀਖ ਨਹੀਂ ਮੰਗੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰੇਕ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਡਾਲਰ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।" ਉਸਨੇ ਰੈੱਡ ਕਰਾਸ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸਫਲਤਾ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਈ।

ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਕਿਸੇ ਕਲੱਬ ਜਾਂ ਸੰਸਥਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜੋ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਸਨੂੰ ਕੁਝ ਪੁਨਰ ਸੁਰਜੀਤੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਹਾਡਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਓਨੇ ਹੀ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਣਗੇ। ਉਤਸ਼ਾਹ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ, "ਇਹ ਕਿੰਨਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ!"

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਤਿੰਨ-ਪੜਾਅ ਵਾਲਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

1. ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਇਸ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਦੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੈ - ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤਾਸ਼ ਖੇਡਣਾ, ਇੱਕ ਖਾਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸੰਗੀਤ, ਇੱਕ ਖੇਡ। ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ?" 100 ਵਿੱਚੋਂ 99 ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡਾ ਜਵਾਬ ਹੋਵੇਗਾ, "ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ।"

ਮੈਂ ਮੰਨਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਮੈਨੂੰ ਆਧੁਨਿਕ ਪੇਂਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਧੁਨਿਕ ਪੇਂਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਕੁਝ ਕੁ ਲਿਖਤਾਂ ਅਤੇ ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਿਆ। ਪਰ ਫਿਰ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਚਿੱਤਰਕਾਰ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਧੁਨਿਕ ਪੇਂਟਿੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਇਆ। ਜਿੰਨਾ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਮੈਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਡੁੱਬਿਆ, ਓਨਾ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦਿਲਚਸਪ ਲੱਗਿਆ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੁੰਜੀ ਹੈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣਾ, ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨਾ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਘੱਟ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਭੌਂਬੜੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹਨ, ਉਹ ਦੂਜੀਆਂ ਭੌਂਬੜੀਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਜਨਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਸਰਦੀਆਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ - ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਭੌਂਬੜੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਗ੍ਰਹਿਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾ

ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਧਦੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਡੂੰਘੀ ਸਿਖਲਾਈ ਤਕਨੀਕਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਵਰਤਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸਹਿਜੇ ਹੀ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, "ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ?" ਮੈਂ ਕਦੇ ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੁਣੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਾਡਾ ਜੀਵਨ ਪੱਧਰ ਉੱਚਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਤੋਂ ਪਰੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਔਰਤ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੰਤਰੇ ਜਾਂ ਆਰਕਿਡ ਦਾ ਰੁੱਖ ਰੱਖ ਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਸਮਝਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਲੱਖਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਨਿੱਜੀ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੂਲ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਕਿਉਂਕਿ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਦੀ ਕੀਮਤ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੂਲ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ 50 ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨੂੰ ਵੀ $600 ਦਾ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਵੇਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ $600 ਮਿਲੀਅਨ ਦਾ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਤੇ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਪੌਦਿਆਂ ਅਤੇ ਬੀਜਾਂ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਲਈ $250 ਮਿਲੀਅਨ ਦਾ ਉਦਯੋਗ ਵੱਖਰਾ ਰੱਖੋਗੇ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਜੋ ਦਸ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਗ੍ਰੀਨਹਾਉਸਾਂ ਵਿੱਚ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਇੰਨਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਗਲੇ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ!

ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਜ ਕਰਨ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰੋ - ਉਹ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਰਿਵਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਿਛੋਕੜ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ - ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਵਧਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖੋਗੇ। ਜਿੰਨਾ ਡੂੰਘਾ ਤੁਸੀਂ ਖੋਜ ਕਰੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਂਝੀਆਂ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਮਿਲਣਗੀਆਂ। ਜਿੰਨਾ ਡੂੰਘਾ ਤੁਸੀਂ ਖੋਜ ਕਰੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਲੱਭੋਗੇ।

ਇਸ਼ਨਾਨ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਵੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਲਈ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੇ ਕੁਝ ਦੋਸਤਾਂ ਨੇ ਡੈਟਰਾਇਟ ਤੋਂ ਫਲੋਰੀਡਾ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਕਸਬੇ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪੈਕ ਕੀਤੇ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਅਲਵਿਦਾ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਚਲੇ ਗਏ।

ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਡੈਟਰਾਇਟ ਵਾਪਸ ਆ ਗਏ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਦਾ

ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸਾਡੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਡੈਟਰਾਇਟ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਵਾਪਸ ਆਉਣਾ ਪਿਆ।"

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ, ਮੈਨੂੰ ਉਸਦੀ ਵਾਪਸੀ ਦਾ ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਪਤਾ ਲੱਗਾ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਸ਼ਹਿਰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉੱਥੇ ਆਪਣੇ ਕੁਝ ਦਿਨਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਉਸਨੇ ਇਸ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸਤਹੀ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀ - ਇਸਦੇ ਇਤਿਹਾਸ, ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ। ਉਸਦਾ ਸਰੀਰ ਫਲੋਰੀਡਾ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਦਿਲ ਡੇਟ੍ਰਾਇਟ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਐਗਜ਼ੈਕਟਿਵਾਂ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਅਤੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਤਬਦੀਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। "ਮੈਂ ਸ਼ਿਕਾਗੋ (ਜਾਂ ਸੈਨ ਫਰਾਂਸਿਸਕੋ ਜਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਜਾਂ ਨਿਊਯਾਰਕ ਜਾਂ ਮਿਆਮੀ) ਜਾਣ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ" ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਹਰ ਸੰਭਵ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ। ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਹੀ ਇੱਕ ਨਿਵਾਸੀ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ। ਇਹ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਵੋਗੇ।

ਅੱਜ, ਲੱਖਾਂ ਅਮਰੀਕੀ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਲੱਖਾਂ ਅਜਿਹੇ ਵੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ, ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਟਾਕ ਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਰਾਅ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਕਿਉਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਆਓ ਇਹ ਨਾ ਭੁੱਲੀਏ ਕਿ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਅਮਰੀਕੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦਾ ਰੋਮਾਂਸ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣਾ - ਲੋਕ, ਥਾਵਾਂ, ਚੀਜ਼ਾਂ - ਉਸ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਡੁੱਬਣਾ।

ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਦੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਮਿਲੇਗਾ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਬੋਰ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਦੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਉੱਭਰ ਆਵੇਗੀ।

2. ਹਰ ਕੰਮ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਜੋਸ਼ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਤੁਹਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ,

ਤੁਹਾਡੇ ਹਰ ਕਹਿਣ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪੂਰੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਜ਼ੋਰ ਨਾਲ ਹਿਲਾਓ। ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਨੂੰ ਕਹਿਣ ਦਿਓ, "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।" "ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਦੇਖ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।" ਕਮਜ਼ੋਰ ਚੂਹੇ ਵਾਂਗ ਹਿੱਲਣ ਨਾਲੋਂ ਹੱਥ ਬਿਲਕੁਲ ਨਾ ਮਿਲਾਉਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜ਼ਿੰਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਮਰ ਗਿਆ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਲਾਸ਼ ਵਾਂਗ ਹੱਥ ਮਿਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।" ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਚੂਹੇ ਵਾਂਗ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਰ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ।

ਦਿਲੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਨਕਲੀ, ਚਿਪਕਾਈ ਹੋਈ, ਰਬੜ ਵਰਗੀ ਮੁਸਕਾਨ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਦੰਦਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਦਿਖਾਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਆਕਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ। ਉਹ ਇੱਕ ਨਿੱਘੇ, ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਦਿਲੋਂ "ਧੰਨਵਾਦ" ਕਹੋ। ਰੁਟੀਨ "ਧੰਨਵਾਦ" ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਕੈਨੀਕਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ "ਝਪਕਣਾ, ਝਪਕਣਾ" ਕਹਿਣਾ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਹੈ। ਇਹ ਕੁਝ ਵੀ ਸੰਚਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਨਤੀਜਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ। ਆਪਣਾ "ਧੰਨਵਾਦ" ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਹੋ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਸੁਣੇ, "ਤੁਹਾਡਾ ਬਹੁਤ-ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ।"

ਦਿਲੋਂ ਬੋਲੋ। ਡਾ. ਜੇਮਜ਼ ਐੱਫ. ਬੈਂਡਰ, ਇੱਕ ਸਤਿਕਾਰਯੋਗ ਸ਼ਖਸੀਅਤ, ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ, ਹਾਉ ਟੂ ਟਾਕ ਵੈਲ (ਨਿਊਯਾਰਕ: ਮੈਕਗ੍ਰਾ-ਹਿੱਲ ਬੁੱਕ ਕੰਪਨੀ, 1949) ਵਿੱਚ ਲਿਖਦੇ ਹਨ, "ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ 'ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ' ਸੱਚਮੁੱਚ ਚੰਗੀ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ 'ਸ਼ੁਭਕਾਮਨਾਵਾਂ' ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੈ? ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਹੋ?" ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਭਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕਦਰ ਕਰਨਗੇ।"

ਲੋਕ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਦਿਲੋਂ ਬੋਲੋ। ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਭਰੋ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਗਾਰਡਨ ਕਲੱਬ ਵਿੱਚ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹੋ, ਕਿਸੇ ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ - ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਜਨੂੰਨ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਦਿਓ। ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਉਪਦੇਸ਼ ਮਹੀਨਿਆਂ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਯਾਦ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੋਸ਼ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਉਪਦੇਸ਼ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਚੱਲੇਗਾ।

ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿਲੋਂ ਬੋਲਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੀ ਊਰਜਾਵਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਹੁਣੇ ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਇਸਨੂੰ ਉੱਚੀ ਅਤੇ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਕਹੋ: "ਮੈਂ ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ।" ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵਾਕ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਿਹਤਰ ਮਹਿਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ? ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਜੀਵਨ ਦਾ ਸਾਹ ਲਓ।

ਦਿਲੋਂ ਬੋਲੋ, ਦਿਲੋਂ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਹਰ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦਿਓ, "ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਜਨੂੰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ।" "ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।" "ਉਹ ਜ਼ਰੂਰ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ।"

3. ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲਾਓ। ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਅਚਾਨਕ ਕੋਈ ਆਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਹਾ ਹੈ, "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣ ਲਈ ਕੁਝ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਹੈ।" ਤੁਰੰਤ ਹੀ, ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਖਿੱਚਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਦੀ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਵੀ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਪਾਚਨ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਨੂੰ ਵੀ ਸਿਹਤਮੰਦ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਦੇਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਬੁਰੀ ਖ਼ਬਰ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੂਰਖ ਨਾ ਬਣੋ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਬੁਰੀ ਖ਼ਬਰ ਸਾਂਝੀ ਕਰਕੇ ਕਦੇ ਵੀ ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ ਬਣਾਏ, ਪੈਸਾ ਨਹੀਂ ਕਮਾਇਆ, ਜਾਂ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ਖਬਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੱਜ ਵਾਪਰੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਲਚਸਪ, ਸੁਹਾਵਣੇ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ, ਅਤੇ ਅਣਸੁਖਾਵੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਦਫ਼ਨਾ ਦਿਓ। ਖੁਸ਼ਖਬਰੀ ਫੈਲਾਓ। ਬੁਰੀਆਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਬੇਲੋੜਾ ਚਿੰਤਤ ਅਤੇ ਘਬਰਾਏਗਾ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਧੁੱਪ ਲਿਆਓ, ਰਾਤ ਦੇ ਹਨੇਰੇ ਨੂੰ ਨਹੀਂ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚੇ ਮੌਸਮ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨੀ ਘੱਟ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗਰਮ ਮੌਸਮ ਦਾ ਬਹੁਤਾ ਇਤਰਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਂਦੇ। ਮੌਸਮ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਮੌਸਮ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡਾ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਮੂਡ ਖਰਾਬ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸਾਂਝੀ ਕਰੋ। ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।" ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਕਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ", ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ," ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ

ਵਿੱਚ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ। ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਇਹ ਸਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਅਤੇ ਅੱਧ-ਮਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਰਹਿਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗੀਆਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖੋ, ਅਤੇ ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹੋ ਰਹੀਆਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸੁਣੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਿੱਠ ਥਪਥਪਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਮੀਦ ਦਿਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਹਰ ਰੋਜ਼ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਰਹਿਣ ਲਈ, ਇਸ ਸਧਾਰਨ ਕਸਰਤ ਦਾ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਛੱਡਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਿਹਤਰ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹੈ?" ਇਹ ਸਵੈ-ਸਿਖਲਾਈ ਤਕਨੀਕ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ। ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ, ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਆਮ ਜਾਣਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਕਰੋ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੋਸਤ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੁਝ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਉਦਾਹਰਨ: "ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੈਲੋ ਕਹਿਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਨੇਹਾ ਭੇਜਿਆ ਸੀ।" "ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਖਰੀ ਵਾਰ ਦੇਖਿਆ ਸੀ, ਉਦੋਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬਦਲਾਅ ਆਏ ਹਨ। ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ 350,000 ਬੱਚੇ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਸਨ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬੱਚੇ ਸਾਡੇ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹਨ।"

ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ ਬੈਂਕ ਪ੍ਰਧਾਨਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜਮੀ, ਭਾਵੁਕ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਇੱਕ ਬੈਂਕ ਪ੍ਰਧਾਨ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਫ਼ੋਨ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਉਸਦਾ ਮਨਪਸੰਦ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, "ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ। ਦੁਨੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ। ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਬੈਂਕਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿਣ ਵਾਲਾ ਬੈਂਕਰ ਸਿਟੀਜ਼ਨਜ਼ ਐਂਡ ਸਾਊਦਰਨ ਬੈਂਕ ਦਾ ਜੂਨੀਅਰ ਪ੍ਰਧਾਨ ਮਿੱਲਜ਼ ਲੇਨ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਪੂਰੇ ਦੱਖਣ-ਪੂਰਬ ਦਾ

ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।
ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਦੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲਾਉਂਦੇ ਰਹੋ।
ਇੱਕ ਬੁਰਸ਼ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਇਹ ਆਦਰਸ਼ ਵਾਕ ਸੀ। ਇਹ ਮਹਿਮਾਨਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ: "ਜਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਕਹੋ ਜਾਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਾ ਕਹੋ।" ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਅਜਿਹਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਲਿਖਿਆ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਬਣਾਏਗਾ।
ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੇਰੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ, ਇਹ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।" ਉਸਨੇ ਬੋਰਡ ਪਲਟਿਆ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਪਾਸੇ, ਵਿਚਾਰ ਕੁਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ: "ਜਾਂ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਕਹੋ, ਜਾਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਾ ਕਹੋ।"
ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲਾਉਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਇੱਕ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ

ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਥ ਹੈ: ਹਰ ਮਨੁੱਖ - ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਇੰਡੀਆਨਾਪੋਲਿਸ ਵਿੱਚ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਮੂਰਖ ਹੈ ਜਾਂ ਹੁਸ਼ਿਆਰ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸੱਭਿਅਕ ਹੈ ਜਾਂ ਜ਼ਾਲਮ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਬੱਚਾ ਹੈ ਜਾਂ ਬੁੱਢਾ - ਦੀ ਇਹ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ: ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇ।
ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਕੋਈ, ਹਾਂ ਹਰ ਕੋਈ - ਤੁਹਾਡਾ ਗੁਆਂਢੀ, ਤੁਸੀਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡਾ ਬੌਸ - ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੀ "ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਬਣਨ ਦੀ ਕੁਦਰਤੀ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਜ਼ਬੂਤ, ਸਭ ਤੋਂ ਤੀਬਰ ਗੈਰ-ਭੌਤਿਕ ਮਨੁੱਖੀ ਭੁੱਖ ਹੈ।
ਸਫਲ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਵੱਕਾਰ, ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਸਨਮਾਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਲਈ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਕਰਸ਼ਕ ਬਿਆਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਚਲਾਕ ਨੌਜਵਾਨ ਔਰਤਾਂ ਲਈ," "ਜੋ ਲੋਕ ਖਾਸ ਹਨ ਉਹ ਇਸ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ," "ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ," "ਸਾਰਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣੋ," "ਉਹ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਜੋ ਦੂਜੀਆਂ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਈਰਖਾਲੂ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਮਰਦਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।" ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਆਨ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਉਤਪਾਦ ਖਰੀਦੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ।"

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਛਾ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਭੁੱਖ, ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਸਾਧਨ ਹੈ। ਪਰ (ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਵਾਕ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹੋ), ਹਾਲਾਂਕਿ "ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ" ਰਵੱਈਆ ਨਤੀਜੇ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਕੋਈ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਇਸ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹੁਣ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਕਿਉਂ ਹੈ।

ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ, ਸਾਡੇ ਧਰਮ, ਸਾਡੇ ਕਾਨੂੰਨ, ਸਾਡੀ ਪੂਰੀ ਸੰਸਕ੍ਰਿਤੀ - ਇਹ ਸਾਰੇ - ਮਨੁੱਖਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਂਦ ਦੀ ਨੀਂਹ ਮਨੁੱਖਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਹੈ।

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਉਡਾਣ ਭਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਜਾੜ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਹਾਦਸੇ ਦੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਖੋਜ ਮੁਹਿੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛੇਗਾ, "ਕੀ ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?" ਕੋਈ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਸਿਵਾਏ ਇਸ ਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੋ, ਫਿਰ ਵੀ ਹੈਲੀਕਾਪਟਰ, ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਅਤੇ ਖੋਜ ਟੀਮਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਦੌੜਨਗੀਆਂ। ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਓਪਰੇਸ਼ਨ 'ਤੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਹੁਣ ਖੋਜ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਛੋਟਾ ਬੱਚਾ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਗੁਆਚ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਖੂਹ ਵਿੱਚ ਡਿੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੋਈ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿ ਕੀ ਬੱਚਾ ਕਿਸੇ "ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ। ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਹਰ ਸੰਭਵ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਬੱਚਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਰੇ ਜੀਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ, ਇੱਕ ਕਰੋੜ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਨੁੱਖ ਹੈ। ਮਨੁੱਖ ਜੈਵਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੁਰਲੱਭ ਜੀਵ ਹਨ। ਉਹ ਪਰਮਾਤਮਾ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

ਹੁਣ ਆਓ ਇਸ ਦੇ ਵਿਹਾਰਕ ਪੱਖ ਵੱਲ ਵੇਖੀਏ। ਜਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਚਰਚਾਵਾਂ ਤੋਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਕੱਲ੍ਹ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਇਹ ਕਹਿਣ ਵਰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਅਰਥ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਮੇਰੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

"ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੋ" ਰਵੱਈਏ ਪਿੱਛੇ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੂਜੇ

ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।"
ਪਰ ਇਹ ਉਹ ਥਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਲੋਕ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਗਲਤੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ, ਉਸਦੀ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਆਮਦਨ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਦੋ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।
ਪਹਿਲਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਡੇਟਰਾਇਟ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਵੇਰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਬੱਸ ਵਿੱਚ ਸਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਡਰਾਈਵਰ ਇੱਕ ਚਿੜਚਿੜਾ ਬੁੱਢਾ ਆਦਮੀ ਸੀ। ਦਰਜਨਾਂ, ਸ਼ਾਇਦ ਸੈਂਕੜੇ, ਵਾਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਗੱਡੀ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਿਆ ਜਦੋਂ ਯਾਤਰੀ ਭੱਜਦੇ, ਹੱਥ ਹਿਲਾਉਂਦੇ, ਅਤੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਕਦਮ ਦੂਰ ਸਨ। ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਇਹ ਡਰਾਈਵਰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਯਾਤਰੀ ਦਾ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਹ ਅਕਸਰ ਉਸ ਯਾਤਰੀ ਵੱਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਕਈ ਵਾਰ, ਉਹ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਵੀ ਕਰਦਾ ਸੀ।
ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਅਜਿਹਾ ਕਿਉਂ ਕੀਤਾ? ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਡਰਾਈਵਰ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਸਵੇਰ ਉਹ ਡਰਾਈਵਰ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਦਾ ਸੀ, "ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ, ਸਰ" ਗੰਭੀਰ ਭਾਵ ਨਾਲ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਡਰਾਈਵਰ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਵਾਕ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ, "ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ।" "ਇੰਨੇ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਵਿੱਚ ਗੱਡੀ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਹਿੰਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।" "ਘੜੀ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਬੱਸ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।" ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਨੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਿਵੇਂ ਉਹ 180 ਯਾਤਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਜੈੱਟ ਏਅਰਲਾਈਨਰ ਉਡਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਅਤੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ, ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ। "ਛੋਟੇ" ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨੀ ਓਨੀ ਹੀ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਵੱਡੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ।
ਅੱਜ, ਅਮਰੀਕਾ ਭਰ ਦੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਦਫਤਰਾਂ ਵਿੱਚ, ਸੈਕਟਰੀ ਜਾਂ ਤਾਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਸੈਕਟਰੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਣਗੇ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਕਰਨਗੇ।
ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਗਾਹਕ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਹੋਰ ਖਰੀਦਣਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਤੁਹਾਡੇ

ਨਾਲ ਹੋਰ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡਾ ਬੌਸ ਤੁਹਾਡੀ ਹੋਰ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

"ਵੱਡੇ" ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵ ਦੇਣਾ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ। ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵੱਡਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ: ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹੋ।

ਉਹ ਲਿਫਟ ਆਪਰੇਟਰ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਉੱਪਰ-ਥੱਲੇ ਲੈ ਕੇ ਜਾਂਦੀ ਸੀ, ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਆਮ, ਮਾਮੂਲੀ ਔਰਤ ਸੀ। ਉਹ ਜ਼ਰੂਰ ਪੰਜਾਹ ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗੀ, ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਆਕਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖਣ ਦੀ ਉਸਦੀ ਇੱਛਾ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਸੀ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੱਖਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ ਜੋ ਕਈ ਵਾਰ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬੱਧੀ ਬਿਨਾਂ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੇ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸਵੇਰ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਵਾਲ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅੰਦਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਕੱਟੇ ਸਨ। ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਬਿਊਟੀ ਸੈਲੂਨ ਦਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਸੀ; ਇਹ ਘਰ ਦੇ ਕੰਮ ਵਰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਪਰ ਇਹ ਕੱਟਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਤਾਂ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਮਿਸ ਐਸ. (ਧਿਆਨ ਦਿਓ, ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਨਾਮ ਸਿੱਖਿਆ ਸੀ), ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਲ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੱਟੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਹੁਣ ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲੱਗ ਰਹੇ ਹਨ।" ਉਹ ਸ਼ਰਮਿੰਦਾ ਹੋ ਗਈ, ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਧੰਨਵਾਦ, ਸਰ," ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੰਨੀ ਸੋਚਾਂ ਵਿੱਚ ਗੁਆਚ ਗਈ ਕਿ ਉਹ ਅਗਲੀ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਲਿਫਟ ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਲਗਭਗ ਭੁੱਲ ਗਈ। ਉਸਨੂੰ ਤਾਰੀਫ਼ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਈ।

ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲਿਫਟ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਸੁਣਾਈ ਦਿੱਤਾ, "ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ, ਡਾ. ਸ਼ਵਾਰਟਜ਼।" ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਇਸ ਲਿਫਟ ਆਪਰੇਟਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਾ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਬੁਲਾਉਂਦੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ ਸੀ। ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਮੈਂ ਉਸ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਉਸ ਔਰਤ ਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਨਹੀਂ ਬੁਲਾਇਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਰੇਟਰ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦਿੱਤੀ ਸੀ ਅਤੇ

ਉਸਨੂੰ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਬੁਲਾਇਆ ਸੀ।
ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਸੀ। ਹੁਣ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾ ਕੇ ਮੇਰਾ ਅਹਿਸਾਨ ਵਾਪਸ ਲੈ ਰਹੀ ਸੀ।
ਆਓ ਆਪਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮੂਰਖ ਨਾ ਬਣਾਈਏ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਮਹੱਤਤਾ ਦੀ ਡੂੰਘੀ ਭਾਵਨਾ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਔਸਤ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝੋ: ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ।
1. ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹਲਕੇ ਵਿੱਚ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਨਿੱਘੀ, ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਦਿਓ। ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਧਿਆਨ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋ।
ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸ ਕੇ ਆਪਣੀ ਕਦਰਦਾਨੀ ਦਿਖਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਕਿੰਨਾ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। "ਜਿਮ, ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਿਨਾਂ ਕਿਵੇਂ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ," ਵਰਗਾ ਇੱਕ ਇਮਾਨਦਾਰ ਬਿਆਨ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਦਰਦਾਨੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੋਰ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।
ਸੱਚੀ, ਨਿੱਜੀ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਦੇਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਲੋਕ ਤਾਰੀਫ਼ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ 2 ਸਾਲ ਦਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ 20 ਸਾਲ ਦਾ, 9 ਸਾਲ ਦਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ 90 ਸਾਲ ਦਾ, ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਤਾਰੀਫ਼ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਚੰਗਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਅਜਿਹਾ ਨਾ ਲੱਗਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਵੱਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦੀ ਹੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਦਿਓ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਹਿਰਾਵਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਿਹਨਤ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀਆਂ ਲਿਖੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਮਿਲਣ ਜਾਓ।
ਇਹ ਸੋਚ ਕੇ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਜਾਂ ਮਾਨਸਿਕ ਊਰਜਾ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਲੋਕ "ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਹਨ, ਕਿਹੜੇ "ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਹਨ, ਜਾਂ ਕਿਹੜੇ "ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ" ਹਨ। ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਵੀ ਵਿਤਕਰਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਹਰ ਕੋਈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸਫ਼ਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ

ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਮਾੜਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਕੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

2. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਬੁਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਹਰ ਸਾਲ, ਚਲਾਕ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬ੍ਰੀਫਕੇਸ, ਪੈਨਸਿਲ, ਬਾਈਬਲ ਅਤੇ ਸੈਂਕੜੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੇਚਦੇ ਹਨ। ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ 'ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦਾ ਨਾਮ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਨਾਮ ਨਾਲ ਸੰਬੋਧਿਤ ਹੋਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਦਾ ਨਾਮ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਹਿਦ ਪਾਉਣ ਵਰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ: ਆਪਣੇ ਨਾਮ ਦਾ ਸਹੀ ਉਚਾਰਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਗਲਤ ਸਪੈਲਿੰਗ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਆਪਣੇ ਨਾਮ ਦਾ ਗਲਤ ਉਚਾਰਨ ਜਾਂ ਗਲਤ ਸਪੈਲਿੰਗ ਕਰਨ ਨਾਲ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਇਹ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਹੋਰ ਗੱਲ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਪਤਾ - ਮਿਸ, ਮਿਸਟਰ, ਜਾਂ ਮਿਸਿਜ਼ - ਵਰਤਣਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਦਾ ਚਪੜਾਸੀ ਜੋਨਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਮਿਸਟਰ ਜੋਨਸ ਬੁਲਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲਈ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ, ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ। ਇਹ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਸਿਰਲੇਖ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ।

3. ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਸ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਵਜੋਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸ ਸ਼ਾਮ, ਰਾਤ ਦੇ ਖਾਣੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਨੇ ਦੋ ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ, ਇੱਕ ਪੁਰਸ਼ ਅਤੇ ਦੂਜੀ ਔਰਤ ਲਈ ਪੁਰਸਕਾਰਾਂ ਦਾ ਐਲਾਨ ਕੀਤਾ। ਦੋਵਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ ਦੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੇ ਉਸ ਸਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ ਨੂੰ 15 ਮਿੰਟ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੇ ਇੰਨੀ ਸਫਲਤਾ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ।

ਪਹਿਲੇ ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਮੈਨੇਜਰ (ਮੈਨੂੰ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਨੇਜਰ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਅੰਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਸੀ) ਨੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਸੀ।

ਉਸਨੇ ਇਹ ਜਾਪਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਯਤਨਾਂ ਨੇ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਇਕੱਲੇ ਯਤਨਾਂ ਨੇ, ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਭਾਸ਼ਣ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਲਾਈਨਾਂ

ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਅਹੁਦਾ ਸੰਭਾਲਿਆ, ਮੈਂ ਇਹ ਕੀਤਾ, ਮੈਂ ਉਹ ਕੀਤਾ," "ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹੁੰਚਿਆ, ਸਭ ਕੁਝ ਗੜਬੜ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਹ ਸਭ ਠੀਕ ਕਰ ਦਿੱਤਾ," "ਇਹ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਕੁਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗਾ।"

ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਉਹ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਸਦੀ ਸੰਸਥਾ ਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰਿਆਂ 'ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਸਾਫ਼ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੀ ਸੀ। ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਮੈਨੇਜਰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਾਰਾ ਸਿਹਰਾ ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਲੈ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਜਿਸਨੇ ਰਿਕਾਰਡ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਇਆ ਸੀ।

ਅੱਗੇ, ਦੂਜੀ ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਮੈਨੇਜਰ ਬੋਲੀ। ਪਰ ਇਸ ਔਰਤ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸੰਸਥਾ ਨੇ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ ਉਹ ਉਸਦੀ ਟੀਮ ਦੇ ਸਮਰਪਿਤ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਸੀ। ਅਸਲ ਯੋਗ ਵਿਅਕਤੀ ਉਸਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਸਨ। ਫਿਰ, ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਆਪਣੇ ਹਰੇਕ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਲਈ ਵਧਾਈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰ ਸਕੇ।

ਦੋਵਾਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਸਨ। ਪਹਿਲੀ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਚੋਰੀ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਇਹ ਸਭ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਖੋਹ ਲਿਆ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਆਪਣੇ ਲੋਕ ਗੁੱਸੇ ਹੋਏ, ਉਸਦੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦਾ ਮਨੋਬਲ ਡਿੱਗ ਗਿਆ। ਦੂਜੀ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਵੰਡੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਨੋਬਲ ਵਧਾਇਆ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਇਹ ਮੈਨੇਜਰ ਜਾਣਦੀ ਸੀ ਕਿ ਪੈਸੇ ਵਾਂਗ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣਦੀ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਉੱਚ ਅਧਿਕਾਰੀ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋ ਸਕਣ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਸਾਂਝੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਅਭਿਆਸ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਅੱਜ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ

ਹਾਂ?"
ਇਹ ਸੌਖਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, "ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਲਈ ਸਹੀ ਘਰ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ।" ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਨ ਲਈ, ਮੈਂ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ (ਜੋ ਸਾਰੇ ਵਿਆਹੇ ਹੋਏ ਸਨ) ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤੁਸੀਂ ਆਖਰੀ ਵਾਰ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਕ੍ਰਿਸਮਸ, ਆਪਣੀ ਵਿਆਹ ਦੀ ਵਰ੍ਹੇਗੰਢ, ਜਾਂ ਉਸਦੇ ਜਨਮਦਿਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਤੋਹਫ਼ਾ ਕਦੋਂ ਦਿੱਤਾ ਸੀ?"
ਜਵਾਬਾਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਵੀ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ। ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ 35 ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਸਮੂਹ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈਆਂ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ।" ਅਤੇ ਇੱਕ ਤੀਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਹੋਵੇ।"
ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ! ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਆਦਮੀ ਹੈਰਾਨ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪਤਨੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀਆਂ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਗੱਦੀ 'ਤੇ ਬੈਠਾ ਸਮਰਾਟ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਦਿਲੋਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਤੋਹਫ਼ੇ ਵਿੱਚ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਸ਼ਾਮ, ਮੈਂ ਸੈਸ਼ਨ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਫੁੱਲਾਂ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਾਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਦੇਖੋ ਕਿ ਇੱਕ ਤੋਹਫ਼ਾ ਘਰ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਫੁੱਲਾਂ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ 50 ਸੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੁਲਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ 50 ਸੈਂਟ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਰਕਮ ਖਰਚ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੈ (ਉਹ ਸਾਰੇ ਇਸ 'ਤੇ ਹੱਸਦੇ ਹਨ), ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਇੱਕ ਗੁਲਾਬ ਖਰੀਦਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਗੁਲਾਬ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਕੋਲ ਲੈ ਜਾਓ ਅਤੇ ਕੱਲ੍ਹ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਆਓ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਇਸਦਾ ਉਸ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਿਆ।"
"ਅਤੇ ਹਾਂ, ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਗੁਲਾਬ ਉਸਦੇ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਅਤੇ ਕਿਉਂ ਖਰੀਦਿਆ।"
ਉਹ ਸਮਝ ਗਏ।
ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਅਪਵਾਦ ਦੇ, ਹਰ ਆਦਮੀ ਅਗਲੀ ਸ਼ਾਮ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਉਸਦੇ 50 ਸੈਂਟ ਦੇ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਾਰਨ ਖੁਸ਼ ਸੀ।

ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਅਕਸਰ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਮਹਿੰਗਾ ਤੋਹਫ਼ਾ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮਾਇਨੇ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਪਿਆਰ ਜਾਂ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।
ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰੋ।
ਇਸ ਰੁਝੇਵਿਆਂ ਭਰੀ, ਰੁਝੇਵਿਆਂ ਭਰੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢ ਪਾਉਂਦੇ। ਪਰ ਜੇ ਅਸੀਂ ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈਏ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ ਸਮਾਂ ਮਿਲੇਗਾ। ਇੱਕ ਉਪ-ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ:
"ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਕੰਮ ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਜਾਂ ਅਣਦੇਖਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹਨ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇੰਨੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਈ ਹੈ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੋਵਾਂ 'ਤੇ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਹਰ ਸ਼ਾਮ, 7:30 ਤੋਂ 8:30 ਵਜੇ ਤੱਕ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦੋ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਸਮਾਂ ਸਮਰਪਿਤ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਦੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾਉਂਦੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤਸਵੀਰਾਂ ਖਿੱਚਦੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੀ ਹਾਂ - ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਉਹ ਕਰਦੀ ਹਾਂ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਾਜ਼ਗੀ ਵੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। 8:30 ਵਜੇ, ਉਹ ਸੌਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਦੋ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹਾਂ।"
"10:30 ਵਜੇ ਮੈਂ ਕੰਮ ਬੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਬੱਚਿਆਂ, ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਦਿਨ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਮਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।"
"ਮੈਂ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਰਾਖਵਾਂ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ। ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਜੋ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਚੰਗਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਮੇਰੇ ਲਈ ਵੀ ਚੰਗਾ ਹੈ। ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਨਵੀਂ ਊਰਜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।"

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਸੇਵਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ

ਕਰੋ।

ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਕੁਦਰਤੀ ਹੈ - ਦਰਅਸਲ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ - ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਅਤੇ ਦੌਲਤ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨਾ। ਪੈਸਾ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਇੱਛਾ ਅਨੁਸਾਰ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜਵੰਦਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣ ਲਈ ਲੋੜ ਹੈ।

ਮਹਾਨ ਪਾਦਰੀ ਰਸਲ ਐੱਚ. ਕੌਨਵੈਲ, ਜੋ ਕਿ "ਏਕਰਸ ਆਫ਼ ਡਾਇਮੰਡਸ" ਦੇ ਲੇਖਕ ਹਨ, ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਲਈ ਆਲੋਚਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਪੈਸਾ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਬਾਈਬਲਾਂ ਛਾਪਦਾ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਚਰਚਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਉਹ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਿਸ਼ਨਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭੇਜਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਇਆ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਾਦਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪਾਦਰੀ ਨਹੀਂ ਬਚਣਗੇ।"

ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਬੱਚੇ ਵਾਂਗ ਹਨ ਜੋ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਦਾ ਗ੍ਰੇਡ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ ਜਾਂ ਫੁੱਟਬਾਲ ਟੀਮ ਨਹੀਂ ਬਣਾਏਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲੀ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਦਾ ਗ੍ਰੇਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਜਾਂ ਫੁੱਟਬਾਲ ਨਹੀਂ ਖੇਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ।

ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਟੀਚਾ ਹੈ। ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਸਿੱਧੇ ਤਰੀਕੇ ਦੀ ਬਜਾਏ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਗਲਤ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਵਰਤਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਜਿੱਥੇ ਵੀ ਦੇਖੋ, ਲੋਕਾਂ ਦਾ "ਪਹਿਲਾਂ ਪੈਸਾ" ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਵੀ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਪੈਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ? ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ "ਪਹਿਲਾਂ ਪੈਸਾ" ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਪੈਸੇ ਨਾਲ ਗ੍ਰਸਤ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਦੀ ਫ਼ਸਲ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਵੱਢ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਨਹੀਂ ਬੀਜਦੇ।

ਅਤੇ ਦੌਲਤ ਦਾ ਬੀਜ ਸੇਵਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਲਈ ਦੌਲਤ "ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ" ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਵੇਗਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਵਿੱਚੋਂ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪੈਟਰੋਲ ਭਰਨਾ ਪਿਆ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਪਰ ਬਹੁਤ ਵਿਅਸਤ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ 'ਤੇ ਰੁਕਿਆ।

ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਇਹ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਇੰਨਾ ਮਸ਼ਹੂਰ ਕਿਉਂ ਸੀ।

ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਪੈਟਰੋਲ ਭਰਨ, ਬਿਨਾਂ ਦੱਸੇ ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਹਵਾ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਾਹਰਲੇ ਸ਼ੀਸ਼ੇ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸੇਵਾਦਾਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਸਰ, ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਧੂੜ ਭਰਿਆ ਦਿਨ ਸੀ। ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿੰਡਸ਼ੀਲਡ ਦੇ ਅੰਦਰਲੇ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਸਾਫ਼ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

ਉਸਨੇ ਅੰਦਰਲੇ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਾਫ਼ ਕੀਤਾ, ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਦੇਖਭਾਲ ਜੋ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੂਜੇ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨਾਂ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ।

ਇਸ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੇਵਾ ਨੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੈਨੂੰ ਰਾਤ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ (ਅਤੇ ਇਸਨੇ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਇਆ); ਸਗੋਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਟੇਸ਼ਨ ਵੀ ਯਾਦ ਆਇਆ। ਇਤਫ਼ਾਕ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਅਗਲੇ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਅੱਠ ਵਾਰ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਿਆ। ਹਰ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਸੇ ਸਟੇਸ਼ਨ 'ਤੇ ਰੁਕਿਆ। ਅਤੇ ਹਰ ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਸੇਵਾ ਮਿਲੀ। ਇਹ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹੁੰਚਿਆ (ਇੱਕ ਵਾਰ ਸਵੇਰੇ 4 ਵਜੇ ਸਨ), ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਮਿਲੀਆਂ। ਕੁੱਲ ਮਿਲਾ ਕੇ, ਮੈਂ ਇਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੋਂ ਲਗਭਗ 100 ਗੈਲਨ ਪੈਟਰੋਲ ਖਰੀਦਿਆ ਹੋਵੇਗਾ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਉੱਥੇ ਆਇਆ ਸੀ, ਤਾਂ ਸੇਵਾਦਾਰ ਨੇ ਸੋਚਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, "ਇਹ ਮੁੰਡਾ ਬਾਹਰੋਂ ਹੈ। ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਥੇ ਦੁਬਾਰਾ ਨਹੀਂ ਆਵੇਗਾ। ਉਸ ਵੱਲ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦਾ ਕੀ ਮਤਲਬ ਹੈ? ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦਾ ਗਾਹਕ ਹੈ।"

ਪਰ ਉਸ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਦੇ ਸੇਵਾਦਾਰ ਨੇ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ। ਪਹਿਲਾਂ ਉੱਥੇ ਸੇਵਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ, ਅਤੇ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਸ ਕੋਲ ਪੈਟਰੋਲ ਭਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਪੈਟਰੋਲ ਪੰਪ ਸੁੰਨਸਾਨ ਸਨ। ਜੇ ਪੈਟਰੋਲ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਅੰਤਰ ਸੀ, ਤਾਂ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਲਿਆ। ਅਤੇ ਕੀਮਤ ਵਾਜਬ ਸੀ।

ਫ਼ਰਕ ਸਿਰਫ਼ ਸੇਵਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਸੇਵਾ ਦੀ ਇਹ ਭਾਵਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਰਹੀ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੇਰੀ ਪਹਿਲੀ ਯਾਤਰਾ 'ਤੇ ਸੇਵਾਦਾਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਵਿੰਡਸ਼ੀਲਡ ਦੇ ਅੰਦਰਲੇ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕੀਤਾ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਪੈਸੇ ਦਾ ਬੀਜ ਬੀਜਿਆ।

ਕੀਮਤੀ ਸੇਵਾ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਵੇਗਾ।

ਸੇਵਾ-ਪ੍ਰਥਮ ਰਵੱਈਆ ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਲਾਭਅੰਸ਼ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਨੌਕਰੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ F.H. ਕਹਾਂਗਾ। ਐਫ.ਐਚ. ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਘੱਟ ਪੈਸੇ

ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਸੀ, ਭਾਵੇਂ ਉਸਨੂੰ ਇਸਦੀ ਬਹੁਤ ਲੋੜ ਸੀ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਦੀ ਘਾਟ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ, ਕਦੇ ਵੀ ਹੋਰ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ, ਐਫ.ਐਚ. ਦਫਤਰੀ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਬਜਟ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਚਰਚਾ ਦਾ ਉਸਦਾ ਮਨਪਸੰਦ ਵਿਸ਼ਾ ਸੀ, "ਮੈਨੂੰ ਇੱਥੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਉਂ।"

ਐਫ.ਐਚ. ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸੀ, "ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਹੈ। ਇਹ ਲੱਖਾਂ ਕਮਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੰਨੀਆਂ ਵਧੀਆ ਤਨਖਾਹਾਂ ਦੇ ਰਹੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਵੱਧ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।"

ਜਦੋਂ ਵਾਧੇ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆਇਆ, ਤਾਂ ਐਫ.ਐਚ. ਨੂੰ ਅਣਡਿੱਠਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਇਹ ਕਈ ਵਾਰ ਵਾਪਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਵਾਧੇ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਤੀਹ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ, ਐਫ.ਐਚ. ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆਇਆ। ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਵੀ ਉਹੀ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲੇਗੀ ਜੋ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਮਿਲੀ ਸੀ।

ਤੁਰੰਤ ਐਫ.ਐਚ. ਨੇ ਆਪਣਾ ਗੁੱਸਾ ਕੱਢਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। "ਹਾਏ ਰੱਬਾ, ਮੇਰਾ ਸਾਰਾ ਸਰੀਰ ਅੱਗ ਨਾਲ ਸੜ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ 'ਬਜ਼ੁਰਗ' ਨੇ ਕੀ ਕਿਹਾ? ਉਸ ਕੋਲ ਇਹ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਸੀ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਉਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ?'"

“ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਨ ਦੱਸੇ,” ਐਫ.ਐਚ. ਨੇ ਕਿਹਾ। “ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰ ਤਰੱਕੀ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਖਰਚੇ ਦਿਨੋ-ਦਿਨ ਵੱਧ ਰਹੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਸਥਿਰ ਹੈ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਜੋ ਵੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

"ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ? ਮੈਨੂੰ ਵਾਧੇ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਪੈਸੇ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

"ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਇਆ," ਐਫ.ਐਚ. ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਇਆ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਭੀਖ ਮੰਗ ਰਿਹਾ ਹੋਵਾਂ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਿਕਾਰਡ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉੱਚ ਤਨਖਾਹ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਉੱਚ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲੇਗੀ।'"

"ਬੇਸ਼ੱਕ ਮੈਂ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ ਜੇਕਰ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਦਿੰਦੇ, ਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮੂਰਖ ਹੀ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ।"

ਐਫ.ਐਚ. ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਕਿ "ਪੈਸਾ" ਕਿਵੇਂ ਕਮਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਆਖਰੀ ਟਿੱਪਣੀ ਉਸਦੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਸਾਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਐਫ.ਐਚ. ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਏ, ਫਿਰ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰੇਗਾ। ਪਰ ਸਿਸਟਮ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਬਿਹਤਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਵਾਅਦੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਧਾ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਂਦੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਦੌਲਤ ਦੇ ਲਾਭ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਬੀਜ ਨਹੀਂ ਬੀਜਦੇ। ਅਤੇ ਦੌਲਤ ਦਾ ਬੀਜ ਸੇਵਾ ਹੈ।

ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਰੱਖੋ, ਫਲ, ਅਰਥਾਤ, ਪੈਸਾ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਫਿਲਮਾਂ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਜਲਦੀ ਅਮੀਰ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਇੱਕ ਫਿਲਮ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮਨੋਰੰਜਨ (ਸੇਵਾ) ਨਾਲੋਂ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਮਾੜੀ ਸਕ੍ਰਿਪਟ ਖਰੀਦਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਘਟੀਆ ਲੇਖਕਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਦਾਕਾਰਾਂ, ਸੈੱਟ ਨਿਰਮਾਣ ਅਤੇ ਰਿਕਾਰਡਿੰਗ ਨਾਲੋਂ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਮਾਤਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਫਿਲਮ ਦੇਖਣ ਵਾਲਾ ਜਨਤਾ ਮੂਰਖ ਹੈ ਅਤੇ ਚੰਗੇ ਅਤੇ ਮਾੜੇ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੇਗਾ।

ਪਰ ਜਲਦੀ ਅਮੀਰ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਜਲਦੀ ਅਮੀਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਨਤਾ ਕਦੇ ਵੀ ਇੰਨੀ ਮੂਰਖ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਕਿ ਉਹ ਘਟੀਆ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦੇ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਉੱਚੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ।

ਜੋ ਨਿਰਮਾਤਾ ਆਪਣੀਆਂ ਫਿਲਮਾਂ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਮਨੋਰੰਜਨ ਨੂੰ ਪੈਸੇ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਮੂਰਖ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਨੋਰੰਜਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਉਸਦੀ ਫਿਲਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਅਖ਼ਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਮਿਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਤੇ ਇਹ ਬਾਕਸ ਆਫਿਸ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਵੇਗਾ।

ਇੱਕ ਵੇਟਰ ਜੋ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਟਿਪਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ ਇੱਕ ਟਿਪ ਮਿਲੇਗੀ, ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਟਿਪ ਵੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਸਾਥੀ ਵੇਟਰ ਨੂੰ ਕੌਣ ਟਿਪ ਦੇਵੇਗਾ ਜੋ ਖਾਲੀ ਕੌਫੀ ਕੱਪਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ("ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਦ ਕਿਉਂ ਭਰਾਂ? ਇਹ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੱਡੇ ਟਿਪਰ ਨਹੀਂ ਜਾਪਦੇ?")?

ਇੱਕ ਸੈਕਟਰੀ ਜੋ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖ ਕੇ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰ ਚੰਗੀ ਤਨਖਾਹ ਕਮਾਏਗੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਸੈਕਟਰੀ ਜੋ ਸੋਚਦੀ ਹੈ, "ਕੁਝ ਗਲਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਿਉਂ ਕਰੀਏ? ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ $65 ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ?" ਉਹ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ $65 ਕਮਾਉਂਦੀ ਰਹੇਗੀ।

ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਦੀ ਲਗਨ ਨਾਲ ਸੇਵਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਗੁਆਉਣ ਜਾਂ ਖੋਹਣ ਦਾ ਕੋਈ ਡਰ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਪਰ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਨਿਯਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੇਵਾ-ਪਹਿਲਾਂ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ: ਹਮੇਸ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਿਓ। ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਵਾਧੂ ਦੇਣਾ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਬੀਜਦਾ ਹੈ। ਦੇਰ ਤੱਕ ਰਹਿਣਾ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਵੀ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਬੀਜਦਾ ਹੈ। ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਵੀ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਬੀਜਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਵੀ ਬੀਜਦੇ ਹਨ।

ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਤੋਂ ਇੱਕ ਪੈਸੇ ਦਾ ਰੁੱਖ ਉੱਗਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਦਾ ਫਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਪੈਸੇ ਦੇ ਇਸ ਬੀਜ ਦਾ ਨਾਮ ਸੇਵਾ ਹੈ। ਸੇਵਾ ਬੀਜੋ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਦੀ ਫ਼ਸਲ ਵੱਢੋ।

"ਮੈਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਵੱਧ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਜਵਾਬਾਂ 'ਤੇ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ।

ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿਓ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਣਗੇ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਅਜਿਹੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿਕਸਿਤ ਕਰੋ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ।

1. "ਮੈਂ ਭਾਵੁਕ ਹਾਂ" ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਤੀਜੇ ਓਨੇ ਹੀ ਵਧੀਆ ਹੋਣਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

    A. ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਬੋਰਿੰਗ ਚੀਜ਼ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

    B. ਹਰ ਕੰਮ ਪੂਰੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ, ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲਬਾਤ, ਤੁਹਾਡੀ ਚਾਲ - ਹਰ ਚੀਜ਼ ਉਤਸ਼ਾਹ ਅਤੇ ਨਿੱਘ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜੋਸ਼ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ।

    C. ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲਾਓ। ਬੁਰੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲਾ ਕੇ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਕਦੇ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ

ਕੀਤਾ।

2. "ਤੁਸੀਂ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹੋ" ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਿਤ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰੱਖੋ:

A. ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਓ।

B. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਬੁਲਾਓ।

3. "ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ" ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਅਪਣਾਓ, ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਵਗਦਾ ਰਹੇਗਾ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਨਿਯਮ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਿਓ।

☼ ☼ ☼

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ

ਇਹ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਨਿਯਮ ਹੈ। ਆਓ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੀਏ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੀਏ। ਇਹ ਨਿਯਮ ਹੈ: ਸਫਲਤਾ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਰੁਕਾਵਟ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹੈ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ: ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਉਸਦੇ ਹੁਕਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਅਣਆਗਿਆਕਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਉਸਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦੇਵੇਗਾ, ਪਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰਹਿਣਗੇ। ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਲਈ ਗਾਹਕਾਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਗਾਹਕ ਉਸਦਾ ਸਾਮਾਨ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਦੇ, ਤਾਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਇੱਕ ਕਾਲਜ ਡੀਨ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਅਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਿਆਸਤਦਾਨ ਆਪਣੀ ਚੋਣ ਲਈ ਵੋਟਰਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਲੇਖਕ ਆਪਣੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਵੇਚਣ ਲਈ ਪਾਠਕਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੇਨ ਸਟੋਰ ਮਾਲਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ

ਚੇਨ ਸਟੋਰ ਮਾਲਕ ਬਣ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਵਜੋਂ ਪਛਾਣਿਆ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੇ ਉਸਦੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕੀਤਾ।

ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਸਮੇਂ ਆਏ ਹਨ ਜਦੋਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਹੀ ਸੱਤਾ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਤਾਂ "ਨੇਤਾ" ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦਾ ਸੀ ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਸਿਰ ਕਲਮ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

ਪਰ ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਮਰਜ਼ੀ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰੇਗਾ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਸਹਿਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ।

ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, "ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਮੰਨਣ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਾਂ?"

ਇਸ ਦਾ ਜਵਾਬ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਵਾਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਗੇ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਵਾਰ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਕਮੇਟੀ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਮੀਟਿੰਗ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਟੀਚਾ ਤਰੱਕੀ, ਨਵੀਂ ਨੌਕਰੀ, ਕਲੱਬ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ, ਜਾਂ ਸਨਮਾਨ ਲਈ ਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ - ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਨਵਾਂ ਪ੍ਰਧਾਨ, ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ। ਸਮੂਹ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਨਾਮ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੇਅਰਮੈਨ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਹਾਡਾ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਵਿਚਾਰ ਹੈ?"

ਫਿਰ ਮੌਜੂਦ ਹਰ ਕੋਈ ਆਪਣੀ ਰਾਏ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨਾਵਾਂ ਲਈ, ਇਹ ਰਾਏ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ: "ਉਹ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਲੋਕ ਉਸਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਨੂੰ ਚੰਗਾ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਹੈ।"

"ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਐੱਫ.? ਉਹ ਇੱਕ ਦੋਸਤਾਨਾ, ਹੱਸਮੁੱਖ ਮੁੰਡਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਬਿਲਕੁਲ ਫਿੱਟ ਬੈਠ ਜਾਵੇਗਾ।"

ਕਈ ਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਸਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬਿਆਨ ਸੁਣਾਈ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪੂਰੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ।"

"ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਚੰਗਾ ਅਕਾਦਮਿਕ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਉਸਦੀ ਯੋਗਤਾ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ

ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਫਿੱਟ ਬੈਠੇਗਾ। ਲੋਕ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਜਾਂ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।"
ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ: ਦਸ ਵਿੱਚੋਂ ਨੌਂ ਵਾਰ, "ਪਸੰਦਤਾ" ਪਹਿਲਾ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, "ਪਸੰਦਤਾ" ਕਾਰਕ ਨੂੰ ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਮਹੱਤਵ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਵਿੱਚ ਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕਾਦਮਿਕ ਤਜਰਬੇ ਤੋਂ, ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਲਈ ਨਾਮ ਕਿਵੇਂ ਵਿਚਾਰੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਨਾਮ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਸਮੂਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ ਸੀ: "ਕੀ ਉਹ ਇਸ ਵਿੱਚ ਫਿੱਟ ਬੈਠੇਗਾ?" "ਕੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ?" "ਕੀ ਉਹ ਦੂਜੇ ਸਟਾਫ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾਂਦਾ ਰਹੇਗਾ?"
ਗਲਤ? ਗੈਰ-ਅਕਾਦਮਿਕ? ਨਹੀਂ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾ ਸਕਦੇ।
ਇਸਨੂੰ ਸਾਫ਼-ਸਾਫ਼ ਸਮਝੋ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਉੱਪਰ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਖਿੱਚਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਸਮਰਥਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਕਿਸੇ ਕੋਲ ਵੀ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਾਉਣ ਦੀ ਵਿਹਲ ਜਾਂ ਧੀਰਜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਸ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।
ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਸਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਹੌਸਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਇੰਚ ਉੱਪਰ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਚੜ੍ਹਾਈ ਵਿੱਚ ਭਾਰ ਪਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ? ਜੋ ਲੋਕ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਕਸਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਹਾਨ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਲਿਖਤੀ ਯੋਜਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਲਿੰਡਨ ਜੌਨਸਨ 'ਤੇ ਗੌਰ ਕਰੋ। ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਬਣਨ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਨੇ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣਾ ਦਸ-ਨੁਕਾਤੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਇਤਿਹਾਸ ਗਵਾਹ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਉਹ ਹਨ:

1. ਨਾਮ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।

2. ਇੱਕ ਸ਼ਾਂਤ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਤਣਾਅ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਕਰੇ। ਮਜ਼ਾਕੀਆ, ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਕਿਸਮ ਦੇ ਬਣੋ।
3. ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਠੰਡਾ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹਾਲਾਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਜਾਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਾ ਕਰਨ।
4. ਸ਼ੇਖੀ ਨਾ ਮਾਰੋ। ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਸੋਚਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਕੁਝ ਜਾਣਦੇ ਹੋ।
5. ਦਿਲਚਸਪ ਬਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ, ਤਾਂ ਜੋ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁਣ।
6. ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਵਿੱਚੋਂ "ਡੰਗਣ ਵਾਲੇ" ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰੋ।
7. ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨੂੰ ਸੱਚੀ ਧਾਰਮਿਕ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਨੂੰ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਡੋਲ੍ਹ ਦਿਓ।
8. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓਗੇ।
9. ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਜਾਂ ਸਫਲਤਾ 'ਤੇ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਗੁਆਓ, ਨਾ ਹੀ ਦੁੱਖ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਦਾ।
10. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਧਿਆਤਮਿਕ ਤਾਕਤ ਦਿਓ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਣਗੇ।

ਇਹਨਾਂ ਦਸ ਸਰਲ ਪਰ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ "ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲੇ" ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੇ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਜੌਹਨਸਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵੋਟਰਾਂ ਅਤੇ ਕਾਂਗਰਸ ਲਈ ਪਿਆਰਾ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਇਹਨਾਂ ਦਸ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਜੌਹਨਸਨ ਦਾ ਸੱਤਾ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੋ ਗਿਆ।

ਇਹਨਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾ ਲੈਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਸਭ ਕੁਝ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਮੂਰਖ ਹਨ।

ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ, ਕਲਾ, ਵਿਗਿਆਨ, ਜਾਂ ਰਾਜਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਮਹਾਨ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਨੁੱਖੀ ਅਤੇ ਹੱਸਮੁੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕਲਾ ਹੈ। ਪਰ ਦੋਸਤੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਦੋਸਤੀ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੋਹਫ਼ੇ ਠੀਕ ਹਨ ਜੇਕਰ ਭਾਵਨਾ ਸੱਚੀ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਜੇ ਉਹ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੋਹਫ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਰਿਸ਼ਵਤ ਸਮਝ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ, ਕ੍ਰਿਸਮਸ ਤੋਂ ਕੁਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਦਰਮਿਆਨੇ ਆਕਾਰ ਦੀ ਟਰੱਕਿੰਗ

ਫਰਮ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਾ ਸੀ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਜਾਣ ਹੀ ਵਾਲਾ ਸੀ, ਇੱਕ ਡਿਲੀਵਰੀ ਮੈਨ ਇੱਕ ਸਥਾਨਕ ਟਾਇਰ-ਰੀਕੈਪਿੰਗ ਫਰਮ ਦੁਆਰਾ ਭੇਜਿਆ ਗਿਆ ਤੋਹਫ਼ਾ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦੇਖ ਕੇ ਡਰ ਗਿਆ ਅਤੇ ਖਿਝ ਕੇ ਡਿਲੀਵਰੀ ਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਭੇਜਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਕਰ ਦੇਵੇ।

ਜਦੋਂ ਡਿਲੀਵਰੀ ਮੈਨ ਚਲਾ ਗਿਆ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝੋ। ਮੈਨੂੰ ਤੋਹਫ਼ੇ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਲੈਣਾ ਦੋਵੇਂ ਪਸੰਦ ਹਨ।"

ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਤੋਹਫ਼ਿਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ।

“ਪਰ,” ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, “ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਰਿਸ਼ਵਤ ਵਜੋਂ ਤੋਹਫ਼ੇ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।” ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਫਰਮ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ।

“ਮੈਨੂੰ ਗੁੱਸਾ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, “ਇਹ ਉਹੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਥੇ ਆਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕੀਤੀ, ‘ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ‘ਤੇ ਰੱਖੋ। ਮੈਂ ਜਾ ਕੇ ਸਾਂਤਾ ਨੂੰ ਕਹਾਂਗਾ ਕਿ ਇਸ ਸਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤੋਹਫ਼ਾ ਭੇਜੇ।’ ਜੇ ਮੈਂ ਤੋਹਫ਼ਾ ਵਾਪਸ ਨਾ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਅੰਦਰ ਆਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ, ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੋਹਫ਼ਾ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਹੈ ਨਾ?’”

ਦੋਸਤੀ ਖਰੀਦੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦੀ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਹਾਰਦੇ ਹਾਂ:

1. ਅਸੀਂ ਪੈਸੇ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।
2. ਅਸੀਂ ਦੁਰਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ - ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਹੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਸੌਖਾ ਅਤੇ ਕੁਦਰਤੀ ਹੈ ਕਿ, "ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।" "ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਘਰ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।" "ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।"

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਆਸਾਨ ਹੈ।

ਹਾਂ, ਇਹ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਕੁਦਰਤੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਦੋਸਤੀ ਦੀ ਨੀਂਹ ਰੱਖਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਦੇ ਵੀ ਬਹੁਤੇ ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।

ਦਰਅਸਲ, ਇੱਕ ਸੱਚੇ ਨੇਤਾ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ: ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਰਗਰਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਹੈਲੋ, ਮੈਂ ਜੈਕ ਆਰ ਹਾਂ।" ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਦੋਸਤੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚੋ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਉਸ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ, ਪਰ ਉਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਲਿਫਟ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮੂਰਤੀਆਂ ਵਾਂਗ ਕਿਉਂ ਖੜ੍ਹੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ? ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਕਿਸੇ ਜਾਣਕਾਰ ਦੇ ਨਾਲ ਨਾ ਹੋਣ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇੱਕ ਦਿਨ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਖੜ੍ਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਲਗਾਤਾਰ 25 ਵਾਰ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ 25 ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਦੋਸਤਾਨਾ ਜਵਾਬ ਮਿਲਿਆ।

ਭਾਵੇਂ ਅਜਨਬੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਚੰਗਾ ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਪਰ ਫਿਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਇੱਥੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ:

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਨਬੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਮੂਡ ਸੁਧਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਂਤੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਵੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਠੰਡੇ ਦਿਨ ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਨੂੰ ਗਰਮ ਕਰਨ ਵਾਂਗ ਹੈ।

ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਪਹਿਲਕਦਮੀ ਨਾਲ ਦੋਸਤੀ ਕਰਨ ਦੇ ਛੇ ਤਰੀਕੇ ਇਹ ਹਨ:

1. ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਓ - ਪਾਰਟੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ, ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ।
2. ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣਦਾ ਹੈ।
3. ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਨਾਮ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਉਚਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

4. ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਨਾਮ ਲਿਖੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਸਹੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਮ ਦੀ ਗਲਤ ਸਪੈਲਿੰਗ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸਤ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਅਤੇ ਫ਼ੋਨ ਨੰਬਰ ਵੀ ਲਿਖੋ।
5. ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਮਿਲਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਫਲ ਲੋਕ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।
6. ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਅਜਨਬੀਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਏਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਨ ਰੌਸ਼ਨ ਕਰੇਗਾ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਛੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਪੱਕੀ ਹੈ: ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦਾ। "ਔਸਤ" ਵਿਅਕਤੀ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਪਹਿਲ ਕਰੋ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਬਣੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਸ਼ਰਮਿੰਦਾ ਜਾਂ ਸ਼ਰਮੀਲਾ ਨਾ ਬਣੋ। ਕੁਝ ਵੱਖਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ। ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕੌਣ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ।

ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜ਼ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਿਨੈਕਾਰ ਮਿਲਿਆ, ਜਿਸਨੂੰ ਅਸੀਂ ਟੇਡ ਕਹਾਂਗੇ, ਬਹੁਤ ਯੋਗ ਸੀ। ਉਹ ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਆਕਰਸ਼ਕ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਸੀ।

ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਅਸੀਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਚੁਣ ਸਕਦੇ, ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਹੁਣੇ ਨਹੀਂ। ਟੈੱਡ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਇਹ ਸੀ: ਉਹ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਚਿੜ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਵਿਆਕਰਣ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ, ਸਿਗਰਟ ਪੀਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ, ਜਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਜੋ ਮੇਲ ਖਾਂਦੇ ਕੱਪੜੇ ਨਹੀਂ ਪਹਿਨਦੇ ਸਨ, ਆਦਿ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਟੇਡ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਆਦਤ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ, ਤਾਂ ਉਹ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ। ਪਰ ਉਹ ਇਸ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਸਾਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਤਿੰਨ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ:

1. ਜਾਣੋ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਸੰਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਮੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਮਨੁੱਖਾਂ ਨੂੰ ਮਨੁੱਖ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ।

2. ਇਹ ਸਮਝੋ ਕਿ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਹੋਣ ਦਾ ਹੱਕ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸਰਬ-ਗਿਆਨੀ ਹੋਣ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਨਾਪਸੰਦ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ, ਜਾਂ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੱਪੜੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪਾਰਟੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਕੰਮ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

3. ਸੁਧਾਰਕ ਬਣਨ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਆਪਣੇ ਫ਼ਲਸਫ਼ੇ ਵਿੱਚ "ਜੀਓ ਅਤੇ ਜੀਣ ਦਿਓ" ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਕਿਸੇ ਬਾਰੇ ਰਾਏ ਰੱਖਣਾ ਠੀਕ ਹੈ, ਪਰ ਕਈ ਵਾਰ ਨਾਂਹ ਕਹਿਣਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਟੈੱਡ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦੀ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ। ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਗਿਆ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹੋਰ ਹਮਦਰਦ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਲੋਕ ਨਾ ਤਾਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਾੜੇ।

ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਜੋ ਚੀਜ਼ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦੀ ਸੀ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਉਸਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਸਮਝ ਆ ਗਈ ਹੈ ਕਿ ਜੇ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਦੁਨੀਆਂ ਕਿੰਨੀ ਬੋਰਿੰਗ ਹੁੰਦੀ।"

ਇਸ ਸਧਾਰਨ ਪਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਥ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਕੋਈ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਅੱਧੇ ਮਾਪ ਹਾਂ।

ਹੁਣ, ਜੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹਰ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਬੁਰਾਈ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਰੱਖਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹਰ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਚੰਗਿਆਈ ਵੀ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਸਟੇਸ਼ਨ ਹੈ। ਇਸ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਵਿੱਚ ਬਰਾਬਰ ਤਾਕਤ ਦੇ ਦੋ ਚੈਨਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਨੇਹੇ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦਾ ਹੈ: ਚੈਨਲ P (ਸਕਾਰਾਤਮਕ) ਅਤੇ ਚੈਨਲ N (ਨਕਾਰਾਤਮਕ)।

ਹੁਣ, ਆਓ ਜਾਂਚ ਕਰੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬੌਸ (ਆਓ ਉਸਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਜੈਕਬਸ ਕਹਿੰਦੇ ਹਾਂ) ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੈਬਿਨ ਵਿੱਚ ਬੁਲਾਇਆ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਈ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਦਿੱਤੇ। ਅੱਜ ਰਾਤ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ N ਚਾਲੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਘੋਸ਼ਣਾਕਰਤਾ ਕੁਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹੇਗਾ: "ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ! ਜੈਕਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਨਾਲ ਨਰਕ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਜੋਅ ਨੇ ਜੈਕਬਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਿਹਾ ਸੀ? ਉਹ ਸਹੀ ਸੀ। ਜੈਕਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਸਨੇ ਜੋਅ ਨੂੰ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਵੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕਰੇ, ਤਾਂ ਚੁੱਪਚਾਪ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਨਾ ਸੁਣੋ, ਸਗੋਂ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰੋ। ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵਧੀਆ, ਉਡੀਕ ਨਾ ਕਰੋ। ਕੱਲ੍ਹ ਉਸਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਿਲੋ ਅਤੇ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ..."

ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਘੋਸ਼ਣਾਕਰਤਾ ਕੁਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਸ਼੍ਰੀ ਜੈਕਬਸ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜੋ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਹਨ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਧੀਆ ਹਨ। ਜੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਸੁਧਰ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਤਰੱਕੀ ਵੀ ਮਿਲੇਗੀ। ਸ਼੍ਰੀ ਜੈਕਬਸ ਨੇ ਮੇਰੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੱਸ ਕੇ ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਇੱਕ ਅਹਿਸਾਨ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਮੈਂ ਜਾਵਾਂਗਾ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਮਦਦ ਲਈ ਉਸਦਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਾਂਗਾ। ਬਿੱਲ ਸਹੀ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੈਕਬਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ..."

ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ N ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਨੂੰ ਖਰਾਬ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕੁਝ ਗਲਤ ਜਾਂ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ P ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਦੇ ਸੁਝਾਵਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰ ਲਾਭ ਉਠਾਓਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨੇੜੇ ਵੀ ਜਾਓਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ। ਅੱਗੇ ਵਧੋ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਚੈਨਲ ਬਦਲਣਾ ਓਨਾ ਹੀ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ, ਭਾਵੇਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਕਈ ਸਮਾਨ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੜੀ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਲਹਿਜ਼ੇ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ

ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਜਲਦੀ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿੰਨੇ ਗਲਤ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੱਡੀ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਕਿੰਨੀਆਂ ਮਾੜੀਆਂ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਰਿਸ਼ਤਾ ਕਿੰਨਾ ਮਾੜਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਹੀਂ ਕੱਟਦੇ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਸਕੋਗੇ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਚੈਨਲਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਸਟੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ।

ਜੇਕਰ ਚੈਨਲ N ਚਾਲੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਫਿਰ ਚੈਨਲ ਬਦਲੋ। ਚੈਨਲ ਬਦਲਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਸੱਚੇ ਚੇਨ ਰਿਐਕਸ਼ਨ ਫੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਦੂਜੇ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੋਗੇ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ, ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ 'ਤੇ ਵੀ ਕੁਝ ਕੰਟਰੋਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚਣਾ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭੱਜੇਗਾ, ਕਿਸੇ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਵਾਲੇ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਬੁਰਾ ਦੱਸਣ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਹੋਵੇਗਾ: ਤੁਹਾਡਾ ਸਹਿਕਰਮੀ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਤੁਹਾਡਾ ਗੁਆਂਢੀ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀਆਂ ਘਰੇਲੂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਜਾਂ ਕੋਈ ਗਾਹਕ ਕਿਸੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਮਿਲਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

ਵਿਚਾਰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਸਲ ਖ਼ਤਰਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦਰਅਸਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਵਧਾਨ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਅੱਗ ਵਿੱਚ ਤੇਲ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, "ਹਾਂ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਭ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ..."

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬੂਮਰੈਂਗ ਵਾਂਗ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ P ਚੈਨਲ ਨੂੰ N ਚੈਨਲ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਤੁਰੰਤ ਵਿਸ਼ਾ ਬਦਲੀਏ ਅਤੇ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਹੀਏ, "ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਜੌਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪੁੱਛਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ..." ਦੂਜਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਰ ਚਲੇ ਜਾਣਾ ਅਤੇ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਹਿਣਾ, "ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਵਿੱਚ ਹਾਂ..." ਜਾਂ "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੇਰ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਹੁਣ ਚਲੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ: ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਰੱਖੋ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਯਕੀਨੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਬੀਮਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸੀ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਬੀਮਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਆਇਆ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰੇ ਲਈ ਇੱਕ ਔਖਾ ਸਮਾਂ ਸੀ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ, ਅਜਿਹਾ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਜਿੰਨੇ ਹੀ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਸਨ। ਅਤੇ ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਉਹ ਸਿੱਖਿਆ ਜੋ ਸਾਰੇ ਬੀਮਾ ਏਜੰਟ ਜਾਣਦੇ ਹਨ: ਦਸ ਵਿੱਚੋਂ ਨੌਂ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨਾਲ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

"ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ, ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਬੀਮੇ ਦੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦਾ ਮਾਹਰ ਹਾਂ। ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝੋ, ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਜਿੰਨੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਬੀਮੇ 'ਤੇ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖੀ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਬੀਮਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਕੋਲ ਜੀਣ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਪੰਜ ਦਿਨ ਹਨ।"

"ਮੇਰੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਧਾਰ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਵੇਚਦਾ ਹਾਂ। ਹਾਂ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਾਥੀ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਲੋਕ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਦੋਂ ਮੂਰਖ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਸਾਫ਼ ਦੱਸਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।"

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਹਰ ਏਜੰਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ, ਪੇਸ਼ੇ, ਆਮਦਨ, ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ, ਬੱਚਿਆਂ ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲਗਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।"

"ਪਰ ਮੈਂ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਵੀ ਭਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ - ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਕਾਰਨ ਲੱਭਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ, ਜਾਂ ਉਸਦੇ ਟਰੈਕ ਰਿਕਾਰਡ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਕਾਰਨ ਲੱਭਣ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"

"ਫਿਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਨਿਵੇਸ਼ਕ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਕਿਉਂ ਪਸੰਦ ਹਨ। ਮੈਂ ਬੀਮੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸ਼ਬਦ ਵੀ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਸ ਸੰਭਾਵੀ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਅਨੁਕੂਲ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।"

"ਇਹ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਚਾਲ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ, ਉਹ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜਲਦੀ ਹੀ, ਮੇਜ਼ 'ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬੈਠਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠੀ ਹਾਂ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਬੀਮੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਉਹ ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਹੁਣ ਉਸਦਾ ਦੋਸਤ ਹਾਂ।"

“ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੱਲਾਂਗੇ।

ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੀ, ਮੈਂ ਤੀਜੀ ਵਾਰ ਇੱਕ ਸਖ਼ਤ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ। ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਮਿਲਿਆ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੁਝ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦਾ ਰਿਹਾ, ਮੈਨੂੰ ਬੋਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਿਹਾ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਗੱਲ ਖਤਮ ਕੀਤੀ, 'ਮੈਂ ਹੁਣ ਤੁਹਾਡਾ ਮੂੰਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।'"

ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਿਹਾ, ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਕਿੰਟਾਂ ਲਈ ਉਸਦੀ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਦੇਖਿਆ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਹੌਲੀ ਜਿਹੀ, ਸੱਚੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਐਸ., ਮੈਂ ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਵਜੋਂ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਹਾਂ।"

"ਅਤੇ ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ 10,000 ਡਾਲਰ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਖਰੀਦੀ।"

ਸੌਲ ਪੋਲਕ ਨੂੰ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਦੇ ਉਪਕਰਣ ਰਾਜਾ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। 21 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਸੌਲ ਪੋਲਕ ਹੁਣ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਨਾ $60 ਮਿਲੀਅਨ ਤੋਂ

ਵੱਧ ਮੁੱਲ ਦੇ ਉਪਕਰਣ ਵੇਚਦਾ ਹੈ।
ਸੌਲ ਪੋਕ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਗਾਹਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਸਾਨੂੰ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਸਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਹੋਣ।"
ਕੀ ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਅਤੇ ਕੀ ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇਸ ਫਾਰਮੂਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ? ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਓ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਹੋਣ।
ਇਹ ਤਕਨੀਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਖੇਤਰਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਬਦਲੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਧਾਂਤ ਮਿਲੇਗਾ, "ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਓ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਹੋਣ।" ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਟੀਮ ਵਰਕ ਮਿਲੇਗਾ। ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣਗੇ।
ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਜਿਸਨੇ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੰਸਕਰਣ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਨੇ ਇਸ ਥ੍ਰੈੱਡ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਤਿਕਾਰ ਦੇਣ ਦਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਸਾਬਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਕਿਵੇਂ ਭੁਗਤਦੇ ਹੋ।"
ਉਸਦਾ ਅਨੁਭਵ ਬਹੁਤ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਸੀ। ਬਸ ਦੇਖੋ!
"ਮੇਰੀ ਫਰਮ ਨੂੰ ਇੱਕ ਠੇਕਾ ਮਿਲਿਆ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਸਾਫਟ ਡਰਿੰਕ ਬੋਤਲਿੰਗ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨੀਆਂ ਸਨ। ਠੇਕਾ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਡਾ ਸੀ, ਲਗਭਗ $9,500 ਦਾ। ਸਾਡਾ ਮੁਵੱਕਿਲ ਬਹੁਤ ਪੜ੍ਹਿਆ-ਲਿਖਿਆ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਉਸਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਗੰਭੀਰ ਗਲਤੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਸਨ।"
"ਠੇਕਾ ਮਿਲਣ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਦਿਨ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪਲਾਂਟ ਗਿਆ, ਜੋ ਸਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਤੋਂ 45 ਮਿੰਟ ਦੀ ਦੂਰੀ 'ਤੇ ਸੀ। ਅੱਜ ਤੱਕ, ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਗੱਲਬਾਤ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਈ, ਪਰ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੀ।"
"ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਮੂਰਖਤਾ 'ਤੇ ਹੱਸੇ, ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਉਸਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਮੁਸੀਬਤ ਹੀ ਹੋਈ। ਉਸਨੇ

ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੀ ਸਿਆਣਪ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਸਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੁਣ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ।"

“ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਸਾਫ਼ ਯਾਦ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਕਹੀ ਸੀ - ‘ਮਿਸਟਰ ਐੱਫ ਨੂੰ ਡਿੱਗਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਉਸਦਾ ਮੋਟਾਪਾ ਹੈ।’ ਮੇਰਾ ਸਾਥੀ ਬੋਲਿਆ। ‘ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਪੁੱਤਰ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਲਗਭਗ 35 ਸਾਲ ਦਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਉਸਦੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਯੋਗਤਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਬੋਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।’

“ਸਾਰੇ ਰਾਹ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦੇ ਰਹੇ ਅਤੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਮੂਰਖ ਸੀ।

"ਤਾਂ, ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਬਹੁਤ ਠੰਢੀ ਹੋ ਗਈ। ਹੁਣ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਿੱਛੇ ਮੁੜ ਕੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸ਼ਾਇਦ ਸਾਡੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਰਹੇ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਜ਼ਰੂਰ ਸੋਚਿਆ ਹੋਵੇਗਾ: 'ਇਹ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਮੂਰਖ ਜਾਂ ਭੋਲਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਹ ਮੇਰੀ ਚਾਪਲੂਸੀ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਪੈਸੇ ਲੈਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।"

"ਦੋ ਦਿਨ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਕਲਾਇੰਟ ਤੋਂ ਦੋ-ਲਾਈਨਾਂ ਦਾ ਪੱਤਰ ਮਿਲਿਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਲਾਹਕਾਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਅੱਜ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਕੋਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਮੈਨੂੰ ਮੇਰਾ ਬਿੱਲ ਭੇਜੋ।"

"ਚਾਲੀ ਮਿੰਟਾਂ ਦੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੇ ਸਾਨੂੰ $9,500 ਦਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਗੁਆ ਦਿੱਤਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਧ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਾਬਕਾ ਕਲਾਇੰਟ ਨੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਸਲਾਹਕਾਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਇੱਕ ਫਰਮ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ।"

"ਜੇ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣਾ ਗਾਹਕ ਨਾ ਗੁਆਉਂਦੇ। ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਸਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਰਦੇ ਹਨ।"

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋਏ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋ ਜਿਸਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਨੰਦ ਆਵੇ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸੁਣੋ। ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ: ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ ਕੌਣ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੌਣ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਹ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸੈਂਕੜੇ ਵਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਸ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ ਹਾਂ: ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਬੋਲਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਇੱਕੋ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਪਵਾਦ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ,

ਉਹ ਚਰਚਾ ਲਈ ਓਨਾ ਹੀ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਭਾਵ ਉਹ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।
ਚਰਚਾ ਦੀ ਖੁੱਲ੍ਹਦਿਲੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ।
1. ਚਰਚਾ ਦੀ ਉਦਾਰਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ
2. ਚਰਚਾ ਉਦਾਰਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।
ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਇੱਕ ਆਮ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲੋਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਣਾ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਪੱਕਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਖੁੱਲ੍ਹੇਪਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ ਸੀ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਅਤੇ ਮਾੜੇ ਗੁਣ, ਅਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਓਨਾ ਹੀ ਸਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।
ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।
ਦੂਜੀਆਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਏਜੰਸੀਆਂ ਵਾਂਗ, ਨਿਊਯਾਰਕ ਦੀ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਏਜੰਸੀ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਦੱਸਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਇਸਨੇ ਕੁਝ ਹੋਰ ਵੀ ਕੀਤਾ: ਇਸਨੇ ਆਪਣੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲੇਖਕਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਸਟੋਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣ ਸਕਣ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦਿੰਦੇ ਸਨ। ਇਸ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ, ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲਿਖਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ।
ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਅੰਤਿਮ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਸਮਝਣ ਲਈ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਉਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਫਲ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

ਸੁਣਨਾ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ। ਲੋਕ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਇੱਕ "ਚੰਗਾ ਬੁਲਾਰਾ" ਜਾਂ "ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਵਾਲਾ" ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਬੁਲਾਰੇ ਦਾ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰਾਂ 'ਤੇ ਓਨਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਜਿੰਨਾ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸਰੋਤੇ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਜਵਾਬ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਚਰਚਾਵਾਂ 'ਤੇ ਹਾਵੀ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਸੁਣੋ, ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਸਿੱਖੋ।
ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਂ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਜ਼ਰੂਰ ਘੱਟ ਜਾਣਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਂਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਦੂਜਿਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿੱਚ ਬਦਲੋ ਅਤੇ ਖੋਜੋ ਕਿ ਇਹ ਦੁਨੀਆਂ ਕਿੰਨੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ।
ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੀ ਅਸਲ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਾਡੇ ਅਨੁਸਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਲੱਬ ਚੋਣ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ? ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ? ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ।
ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫੇਅਰਲੈੱਸ ਨੇ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੀ ਵਕਾਲਤ ਕੀਤੀ। ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗਰੀਬੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮਿਸਟਰ ਫੇਅਰਲੈੱਸ ਯੂਨਾਈਟਿਡ ਸਟੇਟਸ ਸਟੀਲ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਮੁੱਖ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਬਣ ਗਏ। ਇਹ ਹਵਾਲਾ ਲਾਈਫ ਮੈਗਜ਼ੀਨ (15 ਅਕਤੂਬਰ, 1956) ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਤ ਹੋਇਆ:
"ਇਹ ਸਭ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਅਧਿਆਪਕ ਨਾਲ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵਾਂਗ ਝਿੜਕਿਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਮੇਰੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਹੈ ਅਤੇ ਅਨੁਸ਼ਾਸਿਤ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹਰ ਬੌਸ ਨੂੰ ਵੀ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੀਤਾ।"
"ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਕਦੇ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋਇਆ। ਕਈ ਵਾਰ, ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਤਰੱਕੀ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਪਰ ਮੈਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮੈਂ 'ਦਫ਼ਤਰ ਦੀ ਰਾਜਨੀਤੀ' ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹਾਂ

ਜਾਂ ਕੋਈ ਮੇਰੇ ਵਿਰੁੱਧ ਪੱਖਪਾਤੀ ਸੀ ਜਾਂ ਮੇਰੇ ਬੌਸ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਗਲਤ ਸੀ। ਪਰੇਸ਼ਾਨ, ਨਿਰਾਸ਼ ਅਤੇ ਅਸਤੀਫ਼ਾ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਤਰਕ ਨਾਲ ਸੋਚਿਆ। ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੱਕਦਾਰ ਸੀ। ਅਗਲੀ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਮੌਕਾ ਆਉਣ ਤੱਕ ਮੈਂ ਯੋਗ ਬਣਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਅਸਫਲ ਹੋਣ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੋ ਕੇ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।"

ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੋਵੇ, ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫੇਅਰਲੈੱਸ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਬੱਸ ਦੋ ਕੰਮ ਕਰੋ:

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਅਗਲੇ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਮੌਕੇ ਲਈ ਯੋਗ ਬਣਨ ਲਈ ਮੈਂ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

2. ਨਿਰਾਸ਼ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋ ਕੇ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾ ਹਰਾਓ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਿਮਰ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਚਾ ਚੁੱਕ ਸਕਣ। ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪਿਆਰੇ ਬਣੋ। ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਬਣੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਮਿਲੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

2. ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਵਾਓ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹੀ ਨਾਮ ਪਤਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਜਾਣਦੇ ਹਨ। ਚਿੱਠੀਆਂ ਲਿਖੋ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

3. ਇਹ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਵੱਖਰਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਵੀ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਹੋਣ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ। ਅਤੇ, ਸੁਧਾਰਕ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ।

4. ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਸਟੇਸ਼ਨ, ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੁਣੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾਯੋਗ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰੋ; ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿੱਚ ਨਾ ਬਦਲਣ ਦਿਓ। ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚੋ - ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਵੇਖੋਗੇ।

5. ਆਪਣੀਆਂ ਚਰਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰਹੋ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਬਣੋ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ

ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ। ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦਾ ਭਰਪੂਰ ਮੌਕਾ ਦਿਓ।

6. ਹਰ ਸਮੇਂ ਨਿਮਰ ਰਹੋ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਏਗਾ।

7. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਲਈ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਨਾ ਠਹਿਰਾਓ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ।

☼ ☼ ☼

10

ਕੰਮ ਪੂਰੇ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ

ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਆਗੂ ਇੱਕ ਗੱਲ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ: ਉੱਚ ਅਹੁਦਿਆਂ ਲਈ ਯੋਗ ਲੋਕ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਅਸਾਮੀਆਂ ਖਾਲੀ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ: ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ।

ਹਰ ਵੱਡੇ ਯਤਨ ਵਿੱਚ - ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣਾ ਹੋਵੇ, ਉੱਚ-ਪੱਧਰੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ ਹੋਵੇ, ਵਿਗਿਆਨ ਹੋਵੇ, ਫੌਜ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਸਰਕਾਰ ਹੋਵੇ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸੋਚਦਾ ਹੋਵੇ ਬਲਕਿ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਮੁੱਖ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਅਕਸਰ ਅਜਿਹੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, "ਕੀ ਉਹ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕੇਗਾ?" "ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ?" "ਕੀ ਉਹ ਸਵੈ-ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਉਸਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਯਾਦ-ਦਹਾਨੀਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ?" "ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਗੱਲਾਂ ਕਰੇਗਾ?"

ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਟੀਚਾ ਇੱਕੋ ਹੈ: ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਕਿ ਕੀ ਵਿਅਕਤੀ ਮਿਹਨਤੀ

ਹੈ, ਕੀ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਉਪਯੋਗੀ ਹੈ।
ਮਹਾਨ ਵਿਚਾਰ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਆਮ ਵਿਚਾਰ ਵੀ, ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਪਾਲਿਆ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਹੈ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਇਹ ਬੇਕਾਰ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਮਹਾਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜੌਨ ਵਾਨਾਮੇਕਰ ਅਕਸਰ ਕਹਿੰਦੇ ਸਨ, "ਸਿਰਫ਼ ਸੋਚ ਕੇ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ।"
ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹਰ ਚੀਜ਼, ਸੈਟੇਲਾਈਟਾਂ ਅਤੇ ਗਗਨਚੁੰਬੀ ਇਮਾਰਤਾਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਭੋਜਨ ਤੱਕ, ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਸੀ ਜਿਸ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਨੇ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।
ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਦੋਵਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੋ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਫਲ ਲੋਕ "ਮਿਹਨਤੀ" ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਆਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕ "ਆਲਸੀ" ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਅਸੀਂ ਦੋਵਾਂ ਸਮੂਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਕੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸ਼੍ਰੀ ਮਿਹਨਤੀ ਇੱਕ ਕਰਤਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸ਼੍ਰੀ ਆਲਸੀ ਇੱਕ "ਆਲਸੀ" ਹੈ। ਉਹ ਕੰਮ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਟਾਲਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਇਹ ਸਾਬਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ, ਉਹ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕੰਮ ਦਾ ਸਮਾਂ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ।
ਮਿਸਟਰ ਹਾਰਡਵਰਕਿੰਗ ਅਤੇ ਮਿਸਟਰ ਲੇਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਅਣਗਿਣਤ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਹਾਰਡਵਰਕਿੰਗ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਛੁੱਟੀਆਂ ਮਨਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਲੇਜ਼ੀ ਛੁੱਟੀਆਂ 'ਤੇ ਜਾਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਇਸਨੂੰ "ਅਗਲੇ" ਸਾਲ ਤੱਕ ਟਾਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਕੇ. ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚਰਚ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਉਹ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਨ. ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਚਰਚ ਜਾਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੈ, ਪਰ ਇੱਕ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ, ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਕੇ. ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਨ. ਲਿਖਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਬਹਾਨਾ ਲੱਭਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।
ਇਹ ਫ਼ਰਕ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਸ਼੍ਰੀ ਕੇ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸ਼੍ਰੀ ਐਨ ਵੀ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ

ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ "ਸੰਪੂਰਨ" ਬਹਾਨਾ ਲੱਭਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਸ਼੍ਰੀ ਕੇ, 40 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ, ਕੁਝ ਨਵਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸ਼੍ਰੀ ਐਨ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਹੀ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ 'ਤੇ ਹੀ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਦੇ ਵੀ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਵਿਅਕਤੀਆਂ - ਮਿਸਟਰ ਹਾਰਡਵਰਕਿੰਗ ਅਤੇ ਮਿਸਟਰ ਲੇਜ਼ੀ - ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਏ ਜੋ ਵੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਸਨੂੰ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਭਾਵਨਾ, ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰਤਾ ਅਤੇ ਉੱਚ ਆਮਦਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਨ ਕਦੇ ਵੀ ਉਹ ਕੰਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਸਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰਤਾ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਔਸਤ ਜੀਵਨ ਜਿਉਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਡਿਲੀਜੈਂਟ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਲੇਜ਼ੀ "ਕੁਝ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕਦੇ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।"

ਹਰ ਕੋਈ ਮਿਹਨਤੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਆਓ ਆਪਾਂ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਈਏ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਆਲਸੀ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਆਦਰਸ਼ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਹ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਖੜ੍ਹੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ। ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਾਤ ਜਾਂ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਮਨੁੱਖ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਦਰਸ਼ ਜਾਂ ਸੰਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

ਹੇਠਾਂ ਤਿੰਨ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਕਿ ਤਿੰਨ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ "ਹਾਲਾਤਾਂ" ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਿਆ।

ਉਦਾਹਰਨ 1: ਜੀ.ਐਨ. ਨੇ ਵਿਆਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ

ਸ਼੍ਰੀ ਜੀ.ਐਨ. ਚਾਲੀਵਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਉੱਚ ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਲੇਖਾਕਾਰ ਹੈ ਜੋ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੀ.ਐਨ. ਦੀ ਵਿਆਹ ਕਰਨ ਦੀ ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ ਹੈ। ਉਹ ਪਿਆਰ, ਸਾਥ, ਘਰ ਅਤੇ ਬੱਚੇ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੀ.ਐਨ. ਕਈ ਵਾਰ ਵਿਆਹ ਦੇ ਬਹੁਤ ਨੇੜੇ ਆ ਚੁੱਕਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਵਾਰ

ਜਦੋਂ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਦਿਨ ਬਾਕੀ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵਿਆਹ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਨੇੜੇ ਆਉਂਦੀ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਬਹਾਨਾ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਸੀ। ("ਰੱਬ ਦਾ ਸ਼ੁਕਰ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹ ਗਲਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਬਚਿਆ।")

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਜੀ.ਐਨ. ਨੇ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਆਖਰਕਾਰ ਸਹੀ ਕੁੜੀ ਮਿਲ ਗਈ ਹੈ। ਉਹ ਆਕਰਸ਼ਕ, ਹੱਸਮੁੱਖ ਅਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਸੀ। ਪਰ ਜੀ.ਐਨ. ਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਪਿਆ ਕਿ ਉਸ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਫਿੱਟ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਵਿਆਹ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ, ਤਾਂ ਕੁੜੀ ਨੇ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਿਹਾ ਜਿਸਨੇ ਜੀ.ਐਨ. ਨੂੰ ਚਿੰਤਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜੀ.ਐਨ. ਨੇ ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੁੜੀ ਨੂੰ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਲਈ ਚਾਰ ਪੰਨਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮਝੌਤਾ ਲਿਖਿਆ। ਇਸ ਸਮਝੌਤੇ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸਨ, ਅਤੇ ਟਾਈਪ ਕੀਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਧਰਮ ਦੇ ਭਾਗ ਵਿੱਚ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ: ਉਹ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚਰਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਚਰਚ ਜਾਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਦਾਨ ਕਰਨਗੇ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਭਾਗ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸੀ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿੰਨੇ ਬੱਚੇ ਹੋਣਗੇ ਅਤੇ ਕਦੋਂ ਹੋਣਗੇ।

ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਬਹੁਤ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਦੋਸਤ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਹੋਣਗੇ, ਉਸਦੀ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਪਤਨੀ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਆਮਦਨ ਕਿਵੇਂ ਖਰਚ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਅੱਧਾ ਪੰਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਆਦਤਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਕੀਤਾ ਜੋ ਕੁੜੀ ਨੂੰ ਜਾਂ ਤਾਂ ਛੱਡਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ ਜਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ, ਸ਼ਰਾਬ ਪੀਣਾ, ਮੇਕਅਪ ਅਤੇ ਮਨੋਰੰਜਨ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ।

ਜਦੋਂ ਜੀ.ਐਨ. ਦੀ ਸੰਭਾਵੀ ਦੁਲਹਨ ਨੇ ਉਸਦਾ ਅਲਟੀਮੇਟਮ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਉਸਨੇ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਨੋਟ ਦੇ ਨਾਲ ਵਾਪਸ ਭੇਜਿਆ, "ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ, ਇੱਕ ਆਮ ਵਿਆਹ ਦੀ ਸ਼ਰਤ - 'ਅਸੀਂ ਚੰਗੇ ਅਤੇ ਮਾੜੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਰਹਾਂਗੇ,' ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ। ਹੁਣ, ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨਾ ਭੁੱਲ ਜਾਓ।"

ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਜੀ.ਐਨ. ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਤਜਰਬਾ ਦੱਸ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਸਨੇ ਚਿੰਤਾ ਨਾਲ ਕਿਹਾ, "ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ, ਮੈਂ ਸਮਝੌਤਾ ਲਿਖ ਕੇ ਕਿਹੜੀ ਗਲਤੀ ਕੀਤੀ? ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਵਿਆਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ

ਫੈਸਲਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਬਹੁਤ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"

ਪਰ ਜੀ.ਐਨ. ਗਲਤ ਸੀ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਾਵਧਾਨ, ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੰਕਾਰੀ ਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ, ਸਿਰਫ਼ ਵਿਆਹ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਅਸਮਾਨ ਛੂਹਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਜੀ.ਐਨ. ਦਾ ਵਿਆਹ ਪ੍ਰਤੀ ਉਹੀ ਰਵੱਈਆ ਸੀ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ, ਆਪਣੀ ਬੱਚਤ, ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਰੱਖਦਾ ਸੀ।

ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹਰ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲਾ ਸਮਝੌਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਹੀ ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰੋ। ਇਹ ਸਲਾਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਹੁਣ ਵੀ ਓਨੀ ਹੀ ਸੱਚ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਇਹ ਦੋ ਸੌ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸੀ।

ਦੂਜੀ ਉਦਾਹਰਣ: ਜੇ.ਐਮ. ਨਈ ਘਰ ਕਿਉਂ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ?

ਹਰ ਵੱਡੇ ਫੈਸਲੇ ਨਾਲ, ਮਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਲੜਦਾ ਹੈ - ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ, ਕਰਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਨਤੀਜਾ ਨਿਕਲਿਆ।

ਜੇ.ਐਮ. ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਲੱਖਾਂ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਵਰਗੀ ਹੈ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਪੱਚੀ ਸਾਲ ਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਆਮਦਨ ਬਹੁਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਸ਼੍ਰੀ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਜੇ.ਐਮ. ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ। ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਘਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੁਪਨਾ ਸੀ। ਉਹ ਹੋਰ ਜਗ੍ਹਾ, ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਵਾਤਾਵਰਣ, ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਖੇਡ ਦਾ ਮੈਦਾਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜਾਇਦਾਦ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ।

ਪਰ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੁਕਾਵਟ ਸੀ: ਨਕਦੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ, ਜਦੋਂ ਜੇ.ਐਮ. ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਕਿਰਾਏ ਲਈ ਚੈੱਕ ਲਿਖ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ। ਉਹ ਕਿਰਾਏ ਲਈ ਜਿੰਨੀ ਰਕਮ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਹ ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੀ ਕਿਸ਼ਤ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਸੀ।

ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੋਗੇ?" ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, "ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਮਜ਼ਾਕ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਘਰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ

ਨਕਦੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਕਿੱਥੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?"
ਪਰ ਜੇ.ਐਮ. ਦ੍ਰਿੜ ਸੀ। "ਸਾਡੇ ਵਰਗੇ ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਸੁਪਨਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਧੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਦੇ ਵੀ ਇਸ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਾਂਗੇ। ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਕਿੱਥੋਂ ਮਿਲੇਗੀ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਕਰਾਂਗੇ।"
ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਘਰ ਮਿਲ ਗਿਆ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਇਹ ਛੋਟਾ ਸੀ ਪਰ ਵਧੀਆ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ $1,200 ਦੀ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ $1,200 ਲੱਭਣ ਦੀ ਸੀ। ਜੇ.ਐਮ. ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕਰਜ਼ੇ ਵਜੋਂ ਇੰਨੇ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਣਗੇ।
ਪਰ ਜਿੱਥੇ ਵਸੀਅਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਉੱਥੇ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਚਾਨਕ, ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਸਮੱਸਿਆ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਅਤੇ $1,200 ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸ਼ਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਦਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ? ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਨੇ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਜ਼ਿੱਦ ਕੀਤੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਮੰਨ ਗਿਆ। ਬਿਲਡਰ ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ $1,200 ਦਾ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਹੁਣ ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ $100 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ ਅਤੇ ਵਿਆਜ ਦੇਣਾ ਪੈਂਦਾ ਸੀ।
ਜੋੜੇ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਇਆ ਅਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚ $25 ਘਟਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਸਮੱਸਿਆ ਬਣੀ ਰਹੀ: ਉਹ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਕਿਸ਼ਤ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ $75 ਕਿੱਥੋਂ ਲਿਆਉਣਗੇ?
ਫਿਰ ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ। ਬੌਸ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇ.ਐਮ. ਇੱਕ ਘਰ ਖਰੀਦ ਰਿਹਾ ਹੈ।
ਫਿਰ ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਸਰ, ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਲਈ ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ $75 ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਤਾਂ ਹੀ ਵਧਾਓਗੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਯੋਗ ਸਮਝੋਗੇ। ਇਸ ਵੇਲੇ, ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਵੀਕਐਂਡ 'ਤੇ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਕੀ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਮੇਰੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੱਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ?"
ਬੌਸ ਜੇ.ਐਮ. ਦੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖਾ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਇਆ। ਉਹ ਹਰ ਹਫਤੇ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਦਸ ਵਾਧੂ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਦਲੇ ਜੇ.ਐਮ. ਨੂੰ ਉਹ ਰਕਮ ਦੇਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਗਿਆ, ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਜੇ.ਐਮ. ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਚਲੇ ਗਏ।

1. ਜੇ.ਐਮ. ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਦ੍ਰਿੜ ਇਰਾਦਾ ਸੀ, ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ।
2. ਜੇ.ਐਮ. ਨਵੇਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਲਈ ਮਿਹਨਤ ਦਿਖਾਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ।
3. ਜੇ.ਐਮ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਅਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦਾ ਘਰ ਦਿਵਾਇਆ। ਜੇ ਉਹ ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦਾ ਅਤੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣਾ ਟਾਲ ਦਿੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੇ।

ਉਦਾਹਰਣ ਤਿੰਨ: ਸੀ.ਡੀ. ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ...

ਸ੍ਰੀ ਸੀ.ਡੀ. ਇੱਕ ਹੋਰ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ ਕਿ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਤਾਂ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਬਾਅਦ, ਸੀ.ਡੀ. ਨੂੰ ਅਮਰੀਕੀ ਡਾਕਘਰ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਕਸਟਮ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ। ਉਸਨੂੰ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਪਰ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਉਸੇ ਰੁਟੀਨ, ਸਖ਼ਤ ਘੰਟਿਆਂ, ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਸੀਨੀਅਰਤਾ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਤੋਂ ਥੱਕ ਗਿਆ ਜੋ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਗ੍ਹਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਫਿਰ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਉਸਨੂੰ ਸਫਲ ਆਯਾਤ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸੀ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਘੱਟ ਕੀਮਤ ਵਾਲੇ ਤੋਹਫ਼ੇ ਅਤੇ ਖਿਡੌਣੇ ਆਯਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ? ਸੀ.ਡੀ. ਕਈ ਸਫਲ ਆਯਾਤਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਉਸ ਗਿਆਨ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ।

ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਉਸਨੂੰ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਆਇਆ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਅਜੇ ਵੀ ਕਸਟਮ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂ? ਪਹਿਲਾਂ ਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਸੀਡੀ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਸੀ, ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਖੜ੍ਹੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਸੀ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਆਖਰੀ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦੀ ਸੀ। ਪੈਸੇ ਦੀ ਘਾਟ, ਆਰਥਿਕ ਮੰਦੀ, ਬੱਚੇ ਦਾ ਜਨਮ, ਅਸਥਾਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪਾਬੰਦੀਆਂ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਉਡੀਕਣ ਅਤੇ ਮੁਲਤਵੀ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਸਨ।

ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸੀ.ਡੀ. ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਲੇਜ਼ੀ ਬਣਨ ਦਿੱਤਾ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼

ਆਦਰਸ਼ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਕਿਉਂਕਿ ਹਾਲਾਤ ਕਦੇ ਵੀ ਆਦਰਸ਼ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਸੀ.ਡੀ. ਦਾ ਕੰਮ ਕਦੇ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਏ ਗਏ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

1. ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਓ। ਹਰ ਨਵੇਂ ਯਤਨ ਵਿੱਚ ਜੋਖਮ, ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਤੋਂ ਲਾਸ ਏਂਜਲਸ ਤੱਕ ਕਾਰ ਰਾਹੀਂ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ ਕਿ ਰਸਤੇ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ, ਮੌਸਮ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਰਾਬੀ ਡਰਾਈਵਰ ਦੁਆਰਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਕੋਈ ਖ਼ਤਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਤੁਸੀਂ ਕਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋਗੇ? ਕਦੇ ਨਹੀਂ! ਤੁਸੀਂ ਯਾਤਰਾ ਯੋਜਨਾ ਲੈ ਕੇ, ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਵਾ ਕੇ, ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਵਰਤ ਕੇ ਇਸ ਯਾਤਰਾ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਤਾਂ ਸਾਰੇ ਜੋਖਮਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

2. ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠੋ। ਇੱਕ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਮਾਪ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਹ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ। ਕਾਰੋਬਾਰ, ਵਿਆਹ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਤਾਂ ਹੀ ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਹੋ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀਆਂ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ।

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦਾ ਮਨ ਬਣਾਓ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਯੋਗ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਕੁਝ ਦਹਾਕੇ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਵਿਵਾਦਪੂਰਨ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਜੀਵਨੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਦਿਲਚਸਪ ਸਨ ਸਗੋਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਕਤੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੋਹਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਜਾਣਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿਣਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਮਿਲੇਗੀ, ਸਗੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਮਾਣ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਵੀ ਮਿਲੇਗਾ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ, ਮੈਂ ਉਸੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਫਿਰ ਮਿਲਿਆ ਅਤੇ ਗਲਤੀ ਨਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕੀ ਉਸਨੇ

ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਪੂਰੀ ਕਰ ਲਈ ਹੈ। (ਇਹ ਇੱਕ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਸਵਾਲ ਸੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਨੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਜ਼ਖ਼ਮ ਨੂੰ ਭੜਕਾਇਆ ਸੀ।)

ਨਹੀਂ, ਉਹ ਕਿਤਾਬ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਸਕਿਆ। ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ, ਉਹ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਕਾਰਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਰੁੱਝਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਹੋਰ "ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ" ਸਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਸਕਿਆ।

ਦਰਅਸਲ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਾਨਸਿਕ ਕਬਰਸਤਾਨ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾ ਦੱਬ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਧਣ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਲਪਨਾ ਕੀਤੀ ਸੀ ਕਿ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕੁਰਬਾਨੀਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਕਾਰਨਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਵਿਚਾਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਸਾਫ਼-ਸਾਫ਼ ਸਮਝ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜਾਂ ਸੁਧਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਹੋਣੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਦਸਤਕ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਜਿਸ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।

ਪਰ ਆਓ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝੀਏ। ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ। ਵਿਚਾਰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਬੈਲੇਂਸ ਨਹੀਂ ਵਧੇਗਾ।

ਹਰ ਰੋਜ਼ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦੱਬ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਭੂਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਤਾਉਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਉਤਰਨ ਦਿਓ। ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀਮਤੀ ਬਣਾਓ। ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਚੰਗਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਲਾਭ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਦੁਖਦਾਈ ਸ਼ਬਦ ਹਨ "ਕਾਸ਼ ਮੈਂ ਹੁੰਦਾ!" ਹਰ ਰੋਜ਼ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, "ਜੇ ਮੈਂ 1952 ਵਿੱਚ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਆਇਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਅੱਜ ਲੱਖਾਂ ਕਮਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।" ਜਾਂ "ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਅਹਿਸਾਸ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਵਾਪਰੇਗਾ। ਕਾਸ਼ ਮੈਂ ਉਦੋਂ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਸੁਣੀ ਹੁੰਦੀ!" ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਲਾਗੂ

ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਦੁੱਖਾਂ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਸ਼ਾਂਤੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਹੈ? ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਕੰਮ 'ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ।

ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਕੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਮੁੱਖ ਗੱਲ ਹੈ। ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਾਰਵਾਈ ਨਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਵਧਦਾ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਹ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ - ਉਡੀਕ ਕਰੋ, ਟਾਲ-ਮਟੋਲ ਕਰੋ, ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਇੰਸਟ੍ਰਕਟਰ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ, "ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੁਸ਼ਕਲ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਨਾਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਛਾਲ ਨਹੀਂ ਮਾਰਦੇ। ਜਦੋਂ ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਨਾ ਦੇਵਾਂ। ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਹੋਇਆ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਸਿਖਿਆਰਥੀ ਨੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੋਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਅਗਲੀ ਯਾਤਰਾ 'ਤੇ ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਨਹੀਂ ਬਣੇਗਾ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਛਾਲ ਮਾਰਦਾ ਹੈ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਉਹ ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਤੋਂ ਬਚਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਡਰਦਾ ਰਹੇਗਾ।"

ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਨਾਲ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਘਬਰਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਟਾਈਮ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਨੇ ਲਿਖਿਆ ਕਿ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਿਊਜ਼ ਰੀਡਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ, ਐਡਵਰਡ ਆਰ. ਮੁਰੋ, ਜਦੋਂ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ 'ਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ ਸੀ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਪਸੀਨੇ ਨਾਲ ਭਰ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੰਮ 'ਤੇ ਉਤਰ ਜਾਂਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਲਾਕਾਰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਨ ਕਿ ਸਟੇਜ ਡਰ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਇਲਾਜ ਸਟੇਜ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਜਾਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਨਤਾ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਟੇਜ 'ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਾਰਾ ਡਰ, ਚਿੰਤਾ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਅਲੋਪ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਕਾਰਵਾਈ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਦੇ ਘਰ ਗਏ ਜਿੱਥੇ ਉਸਦਾ ਪੰਜ ਸਾਲ ਦਾ ਬੱਚਾ ਸੌਣ ਤੋਂ ਅੱਧੇ ਘੰਟੇ ਬਾਅਦ ਜਾਗਿਆ ਅਤੇ ਰੋਣ ਲੱਗ ਪਿਆ। ਬੱਚੇ ਨੇ ਇੱਕ ਡਰਾਉਣੀ ਫਿਲਮ ਦੇਖੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਡਰ ਸੀ ਕਿ ਕੋਈ ਰਾਖਸ਼ ਆ ਕੇ ਉਸਨੂੰ ਲੈ

ਜਾਵੇਗਾ। ਬੱਚੇ ਦੇ ਪਿਤਾ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਦਿਲਾਸਾ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਦਾ ਸਮਝਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਮਾਲ ਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ, "ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ ਪੁੱਤਰ, ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਰ ਨਹੀਂ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ। ਬਸ ਚੁੱਪਚਾਪ ਸੌਂ ਜਾਓ।" ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਾਰੀਆਂ ਖਿੜਕੀਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ, ਉਸਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਉਹ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬੰਦ ਹਨ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਬੱਚੇ ਦੀ ਪਲਾਸਟਿਕ ਬੰਦੂਕ ਨੇੜੇ ਦੀ ਮੇਜ਼ 'ਤੇ ਰੱਖੀ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਬਿਲੀ, ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਬੰਦੂਕ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ।" ਛੋਟੇ ਮੁੰਡੇ ਨੂੰ ਰਾਹਤ ਮਿਲੀ, ਉਸਦਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਗਿਆ, ਅਤੇ ਉਹ ਚਾਰ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘੀ ਨੀਂਦ ਵਿੱਚ ਡੁੱਬ ਗਿਆ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਰਹਿਤ, ਨਿਸ਼ਕਿਰਿਆ "ਦਵਾਈਆਂ" ਲਿਖਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਡਾਕਟਰ ਤੋਂ ਨੀਂਦ ਦੀ ਗੋਲੀ ਮੰਗਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਕਲੀ ਨੀਂਦ ਦੀ ਗੋਲੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਗੋਲੀ ਨਿਗਲਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਨੀਂਦ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਗੋਲੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਵਾਈ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਜੇ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦਾ ਡਰ ਹੋਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਆਮ ਤਰੀਕੇ ਅਕਸਰ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਗਾਹਕ ਦੇ ਘਰ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਤਿੰਨ ਵਾਰ ਘੁੰਮ ਕੇ ਜਾਂ ਇੱਕ ਵਾਧੂ ਕੱਪ ਕੌਫੀ ਪੀ ਕੇ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਹੱਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀਆਂ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ - ਹਾਂ, ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਡਰ - ਕੰਮ ਕਰਨਾ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਬਸ ਫ਼ੋਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਰ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਚੈੱਕਅਪ ਲਈ ਜਾਣ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦੇ ਹੋ? ਜਾਓ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਗੰਭੀਰ ਬਿਮਾਰੀ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਅਤੇ ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੈ ਵੀ, ਤਾਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚੈੱਕਅਪ ਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਵਧੇਗਾ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਦਿਨ, ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਡਰ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਕਾਰਨ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਿਮਾਰ ਹੋ ਜਾਓਗੇ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਸਮੱਸਿਆ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਕੁਝ ਹੀ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਦੂਰ ਹੋ ਗਈਆਂ ਹਨ।

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕਰੋ। ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਕੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਜਾਓ।

ਆਪਣਾ ਮਾਨਸਿਕ ਇੰਜਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ—ਮਕੈਨੀਕਲ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਲੇਖਕ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਜੋ ਲਿਖਿਆ ਉਸਨੂੰ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਇਸ ਲੇਖਕ ਨੇ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਕਬਾਲ ਕੀਤਾ, "ਮੇਰੀ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਜਾਂ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਹਫ਼ਤਾ ਬੀਤ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੀ ਪੰਨਾ ਨਹੀਂ ਲਿਖਦਾ।"

"ਲਿਖਣਾ ਇੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕਾਰਜ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ।"

ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਲਿਖਣਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਲੇਖਕ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੀ ਉਹ "ਰਾਜ਼" ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਬਣਾਇਆ।

"ਮੈਂ 'ਦਿਮਾਗੀ ਤਾਕਤ' ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਲਈ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦੇ ਆਉਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਮੈਂ ਮੂਡ ਦੇ ਸਹੀ ਹੋਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਮੈਨੂੰ ਮੂਡ ਬਣਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮੇਰਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ: ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਡੈਸਕ ਜਾਂ ਕੁਰਸੀ 'ਤੇ ਬੈਠਦਾ ਹਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੈਨਸਿਲ ਚੁੱਕਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਜੋ ਵੀ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਹੱਥ ਹਿਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਮੇਰਾ ਮਨ ਕਦੋਂ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਲਿਖਣ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"

"ਕਈ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਅਣਕਿਆਸੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਵਿਚਾਰ ਇੱਕ ਬੋਨਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਮੈਨੂੰ ਉਦੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬੈਠਦਾ ਹਾਂ।"

ਕਾਰਵਾਈ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕੁਦਰਤ ਦਾ ਨਿਯਮ ਹੈ। ਕੁਝ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਉਹ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਵਰਤਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦਾ ਤਾਪਮਾਨ (ਐਕਟ) ਚੁਣਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਗੇਅਰ ਬਦਲਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਲੀਵਰ ਦਬਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿਮਾਗ ਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਹੀ ਗੇਅਰ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕੇ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਦਿਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ "ਮਕੈਨੀਕਲ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ" ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

"ਹਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਘਰ-ਘਰ ਜਾ ਕੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਸਵੇਰ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਸੇਲ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਦਿਨ ਔਖਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਪਹਿਲਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖੜਕਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦੋ ਕੱਪ ਕੌਫੀ ਪੀਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਘੁੰਮਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਪਹਿਲੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਦਸਤਕ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਦਰਜਨਾਂ ਬੇਕਾਰ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।"

"ਮੈਂ ਹਰ ਨਵੇਂ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਹੈ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨਾ। ਕੰਮ ਨੂੰ ਟਾਲਣਾ ਨਾ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਸੋਚੋ। ਬੱਸ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਪਾਰਕ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਸੈਂਪਲ ਕੇਸ ਕੱਢੋ। ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਜਾਓ। ਘੰਟੀ ਵਜਾਓ। ਮੁਸਕਰਾਓ। 'ਸ਼ੁਭ ਸਵੇਰ' ਕਹੋ। ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਿਚ ਮਸ਼ੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ, ਬਿਨਾਂ ਚਿੰਤਾ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੋਚੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਦਰਵਾਜ਼ੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚੋਗੇ, ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਤੇਜ਼ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ।"

ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਕਿਸੇ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਗਰਮ ਬਿਸਤਰੇ ਤੋਂ ਉੱਠ ਕੇ ਠੰਡੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਣਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਸਹੀ ਸੀ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਬਿਸਤਰੇ ਵਿੱਚ ਲੇਟ ਕੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣਾ ਕਿੰਨਾ ਦਰਦਨਾਕ ਹੈ, ਓਨਾ ਹੀ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚਾਦਰਾਂ ਉਤਾਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪੈਰ ਫਰਸ਼ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਵਰਗੀ ਸਧਾਰਨ ਗੱਲ ਵੀ ਭਿਆਨਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਸੁਨੇਹਾ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਜੋ ਲੋਕ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਮੂਡ ਦੇ ਸਹੀ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ; ਸਗੋਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਮੂਡ ਨੂੰ ਸਹੀ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹਨਾਂ ਦੋ ਪ੍ਰਯੋਗਾਂ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ:

1. ਛੋਟੇ ਪਰ ਥਕਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਕੈਨੀਕਲ ਪਹੁੰਚ ਵਰਤੋ। ਕੰਮ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇਸਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਸੋਚੇ ਸਮਝੇ ਕਰੋ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਭਾਂਡੇ ਧੋਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਔਖਾ ਕੰਮ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਮਾਂ ਵੀ ਇਸ ਤੋਂ ਅਪਵਾਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ

ਮਕੈਨੀਕਲ ਤਰੀਕਾ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਉਹ ਜੋ ਚਾਹੇ ਕਰਨ ਲਈ ਆਜ਼ਾਦ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਉਹ ਡਾਇਨਿੰਗ ਟੇਬਲ ਤੋਂ ਉੱਠਦੀ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਸ਼ੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਾਂਡੇ ਇਕੱਠੇ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੀ ਸੀ। ਕੀ ਇਹ ਸਿੰਕ ਵਿੱਚ ਭਾਂਡੇ "ਢੇਰ" ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਨਹੀਂ ਹੈ?

ਅੱਜ ਹੀ ਇਹ ਅਜ਼ਮਾਓ: ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕੰਮ ਚੁਣੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਹੈ। ਫਿਰ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੇ ਜਾਂ ਡਰੇ ਬਿਨਾਂ, ਇਸਨੂੰ ਕਰੋ। ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

2. ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਸੋਚਣ, ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ, ਸਮੱਸਿਆ ਹੱਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਾਨਸਿਕ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਕੈਨੀਕਲ ਪਹੁੰਚ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਮੂਡ ਦੇ ਆਉਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਬੈਠ ਕੇ ਆਪਣਾ ਮੂਡ ਬਣਾਉਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਖਾਸ ਤਕਨੀਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਬਹੁਤ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਪੈਨਸਿਲ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਪੰਜ-ਸੈਂਟ ਪੈਨਸਿਲ ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਇਕਾਗਰਤਾ ਸੰਦ ਹੈ। ਜੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਆਲੀਸ਼ਾਨ, ਧੁਨੀ-ਰੋਧਕ ਦਫਤਰ ਅਤੇ ਪੈਨਸਿਲ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨੀ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੈਨਸਿਲ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਾਂਗਾ। ਪੈਨਸਿਲ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਲਿਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਉਸ ਵਿਚਾਰ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਦੋ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਣਾ ਅਤੇ ਦੂਜਾ ਲਿਖਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਕੁਝ ਲਿਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ "ਲਿਖ" ਰਹੇ ਹੋ। ਪ੍ਰਯੋਗਾਂ ਨੇ ਸਾਬਤ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਲਿਖ ਕੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕਾਗਰਤਾ ਲਈ ਇਸ ਪੈਨਸਿਲ-ਅਤੇ-ਕਾਗਜ਼ ਤਕਨੀਕ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਰੌਲੇ-ਰੱਪੇ ਵਾਲੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸੋਚਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਲਿਖਣਾ ਜਾਂ ਡਰਾਇੰਗ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਸੈੱਟ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਜਾਦੂਈ ਫਾਰਮੂਲਾ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਕੱਲ੍ਹ, ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ, ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਕਿਸੇ ਦਿਨ, ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਮੇਂ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਅਸਫਲਤਾ ਸ਼ਬਦ ਹਨ ਜੋ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਮਾਨਾਰਥੀ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਸੁਪਨੇ ਕਦੇ ਵੀ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਾਂਗਾ," ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਾਂਗਾ।"

ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ ਪੈਸੇ ਦੀ ਬਚਤ ਨੂੰ ਹੀ ਲਓ। ਹਰ ਕੋਈ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੈ ਕਿ ਪੈਸੇ ਦੀ ਬਚਤ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ। ਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬਚਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਬੱਚਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਇਰਾਦਿਆਂ 'ਤੇ ਖਰੇ ਉਤਰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਜੋੜੇ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੱਚਤ ਕਰਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। ਬਿੱਲ ਦੀ ਤਨਖਾਹ $1,000 ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ, ਜੈਨੇਟ ਵੀ ਹਰ ਮਹੀਨੇ $1,000 ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਉਹ ਦੋਵੇਂ ਬੱਚਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ, ਪਰ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਕਾਰਨ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਿਆ। ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸੋਚਿਆ, "ਜਦੋਂ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧੇਗੀ, ਅਸੀਂ ਬੱਚਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਵਾਂਗੇ।" "ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਸਾਡੀਆਂ ਅਦਾਇਗੀਆਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ, ਅਸੀਂ ਬੱਚਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਵਾਂਗੇ।" "ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ," "ਅਗਲੇ ਸਾਲ।"

ਅਖੀਰ, ਜੈਨੇਟ ਆਪਣੀ ਬਚਤ ਨਾ ਕਰ ਸਕਣ 'ਤੇ ਗੁੱਸੇ ਹੋ ਗਈ। ਉਸਨੇ ਬਿੱਲ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਦੇਖੋ, ਬਿੱਲ, ਅਸੀਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਾਂਗੇ।" ਬਿੱਲ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਹਾਂ, ਸਾਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਹੁਣ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?"

ਪਰ ਇਸ ਵਾਰ, ਜੈਨੇਟ ਕਰੋ ਜਾਂ ਮਰੋ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਸੀ। "ਅਸੀਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਬੱਚਤ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਰਹੇ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਬੱਚਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਸੋਚਿਆ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਆਓ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਬੱਚਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਅੱਜ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇਖਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ $100 ਵੀ ਬਚਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੋਲ 15 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ $18,000 ਹੋਣਗੇ, ਨਾਲ ਹੀ $6,600 ਵਿਆਜ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਖਰਚ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬੱਚਤ ਕਰਨਾ ਔਖਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਬੱਚਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਤਨਖਾਹ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰੋਗੇ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਨਖਾਹ ਦਾ ਦਸ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੁਰੰਤ ਬਚਤ ਖਾਤੇ ਵਿੱਚ ਪਾਓ। ਮੈਂ ਮਹੀਨੇ ਦੇ

ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਭੁੱਖੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ। ਬਿੱਲ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦ੍ਰਿੜ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਬੱਚਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।"

ਬਿੱਲ ਅਤੇ ਜੈਨੇਟ ਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨਾ ਪਿਆ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜਲਦੀ ਹੀ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਬਜਟ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖ ਲਿਆ। ਹੁਣ ਉਹ ਜਿੰਨਾ ਖਰਚ ਕਰਨ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਸਨ, ਓਨਾ ਹੀ ਬੱਚਤ ਕਰਨ ਦਾ ਵੀ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਹੁਣੇ ਲਿਖੋ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ? ਉਹ ਵਿਚਾਰ ਹੁਣੇ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ। ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, "ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਉਹ ਕੱਲ੍ਹ ਨੂੰ ਮੁਲਤਵੀ ਕਰ ਦਿਓ।"

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੁਣ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਸਤਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਸਤਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਗਿਆ। ਉਹ ਹੁਣੇ ਹੀ ਇੱਕ ਕਾਨਫਰੰਸ ਤੋਂ ਵਾਪਸ ਆਈ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਗੱਲੋਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ। ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਉਦਾਸ ਲੱਗ ਰਹੀ ਸੀ। ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਸਹੀ ਸੀ।

ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਉਹ ਪਹੁੰਚੀ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਕੰਪਨੀ ਨੀਤੀ ਤਬਦੀਲੀ ਲਈ ਕੁਝ ਮਦਦ ਚਾਹੀਦੀ ਸੀ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਮਿਲੀ? ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਛੇ ਲੋਕ ਸਨ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੱਤੇ। ਦੋ ਹੋਰ ਬੋਲੇ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਮੇਰੇ ਸ਼ਬਦ ਦੁਹਰਾਏ। ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਪੱਥਰ ਨਾਲ ਮਾਰ ਰਹੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕੀ ਕਿ ਉਹ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਨੀਤੀ ਤਬਦੀਲੀ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ।"

"ਅਸਲ ਵਿੱਚ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦੱਸਦਾ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸੀ।"

ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਖਤਮ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਸ਼ਾਂਤ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਕਰਦੇ ਸੁਣੋਗੇ, "ਮੈਂ ਕੁਝ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ..." "ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ..." "ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ..." "ਸਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ..." ਅਕਸਰ, ਇਹ ਪੱਥਰ-ਮੂੰਹ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਜੋ ਮੀਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਚੁੱਪ-ਚਾਪ ਬੈਠਦੇ ਹਨ, ਮੀਟਿੰਗ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਹੁਤ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ,

ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਸਮਾਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਜਾਗਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਰਗਰਮ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ, ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਰਾਏ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੋ ਕੋਈ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਲੁਕੋ ਕੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਪੈਰ ਵਿੱਚ ਕੁਹਾੜਾ ਮਾਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

"ਬੋਲਣ" ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਆਓ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆਵਾਂ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੋਅ ਨਾਮ ਦੇ ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਸਖ਼ਤ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਅਗਲੇ ਦਿਨ ਉਸਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਸੀ। ਇੱਥੇ ਉਸਦੇ ਫੈਸਲੇ ਦਾ ਕੀ ਹੋਇਆ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਸ਼ਾਮ ਕਿਵੇਂ ਬੀਤੀ।

ਜੋਅ ਸ਼ਾਮ 7 ਵਜੇ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦਾ ਖਾਣਾ ਥੋੜ੍ਹਾ ਭਾਰੀ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਟੀਵੀ ਦੇਖਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਕੁਝ ਦੇਰ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਲਈ ਟੀਵੀ ਦੇਖਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਲੜੀ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਰਾਤ 8 ਵਜੇ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਬੈਠ ਗਿਆ, ਪਰ ਤੁਰੰਤ ਉੱਠ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਅਚਾਨਕ ਯਾਦ ਆਇਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੇਮਿਕਾ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ 40 ਮਿੰਟ ਲੱਗ ਗਏ (ਉਸਨੇ ਸਾਰਾ ਦਿਨ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਸੀ)। ਕਿਸੇ ਨੇ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਹੋਰ 20 ਮਿੰਟ ਲੱਗ ਗਏ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਆਪਣੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ, ਜੋਅ ਨੂੰ ਪਿੰਗ ਪੌਂਗ ਖੇਡਣ ਦਾ ਮਨ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੰਟਾ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਿੰਗ ਪੌਂਗ ਖੇਡਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੂੰ ਪਸੀਨਾ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਨਹਾ ਲਿਆ। ਨਹਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੂੰ ਭੁੱਖ ਲੱਗੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਪਿੰਗ ਪੌਂਗ ਅਤੇ ਨਹਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਭੁੱਖ ਲੱਗਣੀ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ।

ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਦੀ ਸ਼ਾਮ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਈ। ਉਸਦੇ ਇਰਾਦੇ ਚੰਗੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਿਆ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਸਵੇਰੇ ਇੱਕ ਵਜੇ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਖੋਲ੍ਹੀ, ਪਰ ਉਸਨੂੰ ਇੰਨੀ ਨੀਂਦ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਵੀ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਸੌਣ ਲਈ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਚੰਗੇ ਗ੍ਰੇਡ ਦੇਵੋਗੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਲਈ ਸਵੇਰੇ ਦੋ ਵਜੇ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੀ।"

ਜੋਅ ਕੰਮ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ

ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਜੋਅ "ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਿਆਰੀ" ਦਾ ਇਕੱਲਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੋਅ ਨਾਮ ਦਾ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ, ਜੋਅ ਨਾਮ ਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ, ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਰਕਰ, ਜੋਸਫੀਨ ਨਾਮ ਦੀ ਇੱਕ ਘਰੇਲੂ ਔਰਤ - ਉਹ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤਿਆਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਕੋਈ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਗੱਪਾਂ ਮਾਰਦੇ ਹਨ, ਕੌਫੀ ਪੀਂਦੇ ਹਨ, ਪੈਨਸਿਲਾਂ ਨੂੰ ਤਿੱਖਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਨ, ਡੈਸਕ ਸਾਫ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਟੀਵੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸੋ, "ਮੈਂ ਹੁਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ। ਟਾਲ-ਮਟੋਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।"

ਇੱਕ ਮਸ਼ੀਨ ਪਾਰਟਸ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇੱਕ ਬੌਸ ਨੇ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੈਕਟਿਵਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ, ਸਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਹੋਵੇ। ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਉਤਪਾਦਨ ਹੋਵੇ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਮਾੜਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਵਧੀਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਹਰ ਸਫਲ ਕੰਪਨੀ ਵਾਂਗ, ਸਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਨਵੇਂ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ, ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਹੱਲਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਪਹਿਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਸਾਡੀ ਟੀਮ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹਨ।"

ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ ਕਾਰਵਾਈ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਪਹਿਲੂ ਹੈ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਬਿਨਾਂ ਕਹੇ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਰਨਾ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਵੱਖਰੇ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਆਮਦਨ ਵੀ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਫਾਰਮਾਸਿਊਟੀਕਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ। ਉਹ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਿਸਰਚ ਦਾ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਅਹੁਦੇ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਿਆ। ਇਹ ਪਹਿਲਕਦਮੀ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ।

“ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ,” ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ। “ਮੈਂ ਥੋਕ ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮਿਸ਼ਨਰੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਬਾਰੇ ਡੇਟਾ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ। ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਮਾਰਕੀਟ ਖੋਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦਾ ਸੀ।

“ਪਰ ਮੇਰਾ ਪੱਕਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ ਕਿ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਮਿਲਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ 'ਡਰੱਗ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਤੱਥ' ਨਾਮਕ ਇੱਕ ਮਾਸਿਕ ਰਿਪੋਰਟ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਇਹ ਕਰਨਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਿਆ, ਅਤੇ ਜਲਦੀ ਹੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਜੋ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੋ ਗਈ। ਆਪਣੀ ਖੋਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿਯਮਤ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਹਟਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਗਿਆ।

"ਬਾਕੀ ਸਭ ਕੁਝ ਆਮ ਵਾਂਗ ਹੋਇਆ। ਅੱਜ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਦੋ ਸਹਾਇਕ, ਇੱਕ ਸੈਕਟਰੀ, ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ।"

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਕਲਾ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਦੋ ਅਭਿਆਸ ਹਨ:

1. ਇੱਕ ਲੜਾਕੂ ਬਣੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਰੰਤ ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ ਅਤੇ ਉਸ ਲਈ ਲੜਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ।

ਮੇਰੇ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਕਲੋਨੀ ਬਣਾਈ ਜਾ ਰਹੀ ਸੀ, ਜਿਸਦਾ ਲਗਭਗ ਦੋ-ਤਿਹਾਈ ਹਿੱਸਾ ਪੂਰਾ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਫਿਰ ਇਸਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਰੁਕ ਗਿਆ। ਕੁਝ ਪਰਿਵਾਰ ਇੱਥੇ ਆ ਗਏ ਜੋ ਲਾਪਰਵਾਹ ਸਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਮੀਰ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵੇਚਣ ਅਤੇ ਛੱਡਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੋਣਾ ਪਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਕਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਵੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੰਗਤ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਏ, ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਕਲੋਨੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਹੋ ਗਈ। ਪਰ ਹੈਰੀ ਐਲ. ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਕਲੋਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲੜਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

ਹੈਰੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਕੁਝ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਕਲੋਨੀ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਕਲੋਨੀ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਇਹ ਇੱਕ ਤੀਜੇ ਦਰਜੇ ਦੀ ਕਲੋਨੀ ਹੀ ਰਹੇਗੀ। ਹੈਰੀ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਅਤੇ ਪਹਿਲਕਦਮੀ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਜਲਦੀ ਹੀ ਸਫਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਈ। ਇੱਕ ਬਾਗ਼ ਯੋਜਨਾ 'ਤੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਇਆ। ਇੱਕ ਰੁੱਖ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਗਈ। ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਖੇਡ ਦਾ ਮੈਦਾਨ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ। ਇੱਕ ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੂਲ ਵੀ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ। ਅਣਗੌਲਿਆ ਪਰਿਵਾਰ

ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸਮਰਥਕ ਬਣ ਗਏ। ਪੂਰੀ ਕਲੋਨੀ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸੁਰਜੀਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਹੁਣ, ਇਸ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਨਾਲ ਹੀ ਦਿਲ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਜ਼ਬੂਤ ਇੱਛਾ ਸ਼ਕਤੀ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਨਰਕ ਨੂੰ ਵੀ ਸਵਰਗ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਵਿਭਾਗ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਤਪਾਦ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਮੰਨਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਲਈ ਲੜੋ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਚਰਚ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ? ਜੇ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਹਿਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਲੜੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਕੰਪਿਊਟਰ ਲਗਾਏ ਜਾਣ? ਜੇ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਹਿਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੰਭਵ ਬਣਾਓ।

ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ: ਹਾਲਾਂਕਿ ਹਰ ਸੰਘਰਸ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਸੰਘਰਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਵਿਚਾਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹਨ, ਤਾਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਰਥਨ ਵਿੱਚ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਮਿਹਨਤੀ ਅਤੇ ਸੰਘਰਸ਼ਸ਼ੀਲ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ।

2. ਵਲੰਟੀਅਰ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਆਇਆ ਹੈ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਵਲੰਟੀਅਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ? ਡਰ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰ ਸਕਣ ਦਾ ਡਰ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਇਸ ਡਰ ਦਾ ਕਿ ਲੋਕ ਕੀ ਕਹਿਣਗੇ। ਹੱਸੇ ਜਾਣ ਦਾ ਡਰ, ਮੂਰਖ ਕਹੇ ਜਾਣ ਦਾ ਡਰ, ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਸਮਝੇ ਜਾਣ ਦਾ ਡਰ - ਇਹ ਡਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ। ਪਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਮੈਂ ਕਿਸਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ: ਉਹ ਜੋ ਈਰਖਾ ਕਾਰਨ ਮੇਰੇ 'ਤੇ ਹੱਸਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਉਹ ਜੋ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ?" ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਿਹੜੀ ਹੈ।

ਵਲੰਟੀਅਰ ਵੱਖਰਾ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਵਲੰਟੀਅਰ ਕਰਕੇ, ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਾਹਮਣੇ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਵਲੰਟੀਅਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਕੰਮ ਸੌਂਪੇ ਜਾਣਗੇ।

ਕਾਰੋਬਾਰ, ਫੌਜ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਆਗੂਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਕੀ ਉਹ ਮਿਹਨਤੀ ਜਾਪਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਆਲਸੀ ਜਾਪਦੇ ਹਨ?

ਦਸਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦਸ ਆਗੂ ਮਿਹਨਤੀ ਹੋਣਗੇ, ਉਹ ਲੋਕ ਜੋ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਪਾਸੇ ਖੜ੍ਹਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਨਾਖੁਸ਼ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਆਲਸੀ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ, ਜੋ ਉੱਥੇ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਾਰਜ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਸੋਚਦਾ ਅਤੇ ਅਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਮਿਹਨਤੀ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪਿੱਛਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਲੋਕ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

ਮੈਂ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋਏ ਮੇਰੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ, "ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ," "ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਕਰਨ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ।"

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ?

ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ

ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਿਆਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ:

1. "ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ" ਬਣੋ। ਕਰਤਾ ਬਣੋ। "ਢਿੱਲ-ਮੱਠ ਕਰਨ ਵਾਲੇ" ਨਾ ਬਣੋ।
2. ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਸੰਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਹ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ। ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਓ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਪੈਦਾ ਹੋਣ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੋ।
3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਸਿਰਫ਼ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਲੈ ਜਾਂਦੇ। ਵਿਚਾਰ ਤਾਂ ਹੀ ਕੀਮਤੀ ਹਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ।
4. ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ। ਉਹ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਡਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਓ।
5. ਆਪਣੇ ਮਾਨਸਿਕ ਇੰਜਣ ਨੂੰ ਮਸ਼ੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਸਹੀ ਮੂਡ ਦੇ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਦੀ ਉਡੀਕ ਨਾ ਕਰੋ। ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਮੂਡ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸੁਧਰ ਜਾਵੇਗਾ।
6. ਹੁਣੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਕੱਲ੍ਹ, ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ, ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਬਦ "ਕਦੇ ਨਹੀਂ" ਅਸਫਲਤਾ ਸ਼ਬਦ ਦੇ ਸਮਾਨਾਰਥੀ ਸ਼ਬਦ ਹਨ। ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਾਂਗਾ।"
7. ਕੰਮ ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ। ਕੰਮ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ,

ਸਿੱਧੇ ਕੰਮ ਤੇ ਲੱਗ ਜਾਓ।

8. ਪਹਿਲ ਕਰੋ। ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰੋ। ਗੇਂਦ ਨੂੰ ਫੜੋ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਦੌੜੋ। ਸਵੈ-ਸੇਵਕ ਬਣੋ। ਦਿਖਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਇੱਛਾ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ 'ਤੇ ਚੱਲੋ!

☼ ☼ ☼

11

ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੀਏ?

ਸਮਾਜ ਸੇਵਕ ਅਤੇ ਹੋਰ ਜੋ ਗਰੀਬ ਇਲਾਕਿਆਂ ਜਾਂ ਝੁੱਗੀਆਂ-ਝੌਂਪੜੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਦੁਖੀ ਲੋਕ ਉਮਰ, ਧਾਰਮਿਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਪਿਛੋਕੜ ਵਿੱਚ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨਾਗਰਿਕ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਹਨ। ਕਈ ਬਜ਼ੁਰਗ ਹਨ। ਕੁਝ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹਨ, ਕੁਝ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਨਪੜ੍ਹ ਹਨ। ਕਈ ਵਿਆਹੇ ਹੋਏ ਹਨ, ਕਈ ਕੁਆਰੇ ਹਨ। ਪਰ ਗਰੀਬੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਸਾਂਝੀ ਹੈ: ਹਰੇਕ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਕੁੱਟਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਦੁਖੀ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਨੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਝੁਕਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਬਦਕਿਸਮਤ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣ ਲਈ ਉਤਸੁਕ, ਚਿੰਤਤ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਵਾਟਰਲੂ ਸਾਬਤ ਹੋਈ।

ਮਨੁੱਖੀ ਅਨੁਭਵ ਦੀਆਂ ਇਹ ਕਹਾਣੀਆਂ "ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਘਰੋਂ ਭੱਜ ਗਈ" ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ "ਮੈਂ ਸਭ ਕੁਝ ਗੁਆ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਕਿਤੇ ਜਾਣ ਲਈ ਨਹੀਂ ਸੀ" ਅਤੇ "ਮੈਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹੇ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚੋਂ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇੱਥੇ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ" ਤੱਕ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਸਕਿਡ ਰੋਅ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਦਲਦਲ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠਦੇ ਹਾਂ, ਮਿਸਟਰ ਅਤੇ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਵਰੇਜ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਜੀਵਨ ਪੱਧਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ

ਅੰਤਰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਐਵਰੇਜ ਆਪਣੇ ਦਰਮਿਆਨੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਲਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਕਾਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਮਿਸਟਰ ਅਸਫ਼ਲ ਹਨ। ਅੰਦਰੋਂ ਅੰਦਰ, ਮਿਸਟਰ ਐਵਰੇਜ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਦੇ ਜ਼ਖ਼ਮ ਅਜੇ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋਏ ਹਨ। ਉਹ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਹੌਲੀ ਹੌਲੀ ਤੁਰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਛਾਤੀ ਫੁੱਲੀ ਹੋਈ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਇੱਕ ਜੇਤੂ ਜਰਨੈਲ ਵਾਂਗ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਉੱਚਾ ਕਰਕੇ ਨਹੀਂ ਤੁਰਦਾ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਹਾਰੇ ਹੋਏ, ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਝੁਕਾ ਕੇ ਤੁਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣੀ ਦਰਮਿਆਨੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਸਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸਦਾ ਦੋਸ਼ ਉਹ ਆਪਣੀ "ਕਿਸਮਤ" ਨੂੰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੇ ਵੀ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਅਜਿਹਾ ਤਰਕਪੂਰਨ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਚੰਗੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ, ਸਮਾਜਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ "ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ" ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਹੁਣ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਘੱਟ ਭੀੜ ਵਾਲੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਚੜ੍ਹਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇੱਥੇ ਵੀ, ਹਰ ਪਿਛੋਕੜ ਦੇ ਲੋਕ ਮੌਜੂਦ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਹੋਣ, ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਮੰਤਰੀ ਹੋਣ, ਜਾਂ ਸਰਕਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰੀ ਹੋਣ, ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਉੱਚ ਹਸਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੇਖਦੇ ਹੋਏ, ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਗਰੀਬ ਘਰਾਂ, ਅਮੀਰ ਘਰਾਂ, ਅਯੋਗ ਪਰਿਵਾਰਾਂ, ਮਜ਼ਦੂਰ ਵਰਗ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ, ਕਿਸਾਨ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਅਤੇ ਝੁੱਗੀਆਂ-ਝੌਂਪੜੀਆਂ ਤੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ - ਹਰ ਪਿਛੋਕੜ ਤੋਂ। ਸਮਾਜ ਦੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਆਗੂਆਂ ਨੇ ਹਰ ਕਲਪਨਾਯੋਗ ਮੁਸ਼ਕਲ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਅਨਸਫਲ, ਮਿਸਟਰ ਐਵਰੇਜ, ਅਤੇ ਮਿਸਟਰ ਸਕਸੈਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ - ਉਮਰ, ਬੁੱਧੀ, ਪਿਛੋਕੜ, ਕੌਮੀਅਤ, ਜਾਂ ਕੁਝ ਹੋਰ ਜੋ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ ਬਦਲੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਪਰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅੰਤਰ ਹੈ: ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਫੇਲਜ਼ ਡਿੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਾਪਸ ਉੱਠ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਉੱਥੇ ਹੀ ਲੇਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕਰਾਹਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਵਰੇਜ ਆਪਣੇ ਗੋਡਿਆਂ ਭਾਰ ਡਿੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਰੀਂਗਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਦੂਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਉੱਠਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਡਿੱਗਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਦੂਜੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਦੌੜਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਸਕਸੈੱਸਫੁੱਲ ਡਿੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਵੱਖਰਾ ਪ੍ਰਤੀਕਰਮ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਵਾਪਸ ਉੱਠਦਾ ਹੈ, ਆਪਣਾ ਸਬਕ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ, ਡਿੱਗਣ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉੱਪਰ

ਵੱਲ ਵਧਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।
ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਕਰੀਬੀ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਫਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਕਦਮ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਆਲੀਸ਼ਾਨ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਪਹੁੰਚ ਗਏ ਹੋ। ਫਰਨੀਚਰ ਇੰਨਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ, ਕਾਰਪੇਟ ਇੰਨੇ ਆਲੀਸ਼ਾਨ ਹਨ, ਗਾਹਕ ਇੰਨੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਅਤੇ ਮਾਹੌਲ ਇੰਨਾ ਜੀਵੰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਸਦੀ ਕੰਪਨੀ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਵੇਗੀ।
ਇੱਕ ਆਲੋਚਕ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ, "ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਇੱਕ 'ਚੁਸਤ' ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।" ਪਰ ਆਲੋਚਕ ਗਲਤ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਇੱਕ 'ਚੁਸਤ' ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਹ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਵਿਅਕਤੀ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਹ ਮਾਹੌਲ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸਮਰਪਿਤ ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ (ਮੈਂ 'ਸਿਰਫ਼' ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ 'ਸਿਰਫ਼' ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਤੰਗ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ) ਜਿਸਨੇ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਾਰਿਆ ਨਹੀਂ ਸਮਝਿਆ।
ਇਸ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਅਤੇ ਵੱਕਾਰੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨਾ ਪਿਆ: ਉਸਨੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ 10 ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਬੱਚਤ ਗੁਆ ਦਿੱਤੀ। ਉਹ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਆਪਣੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਘਰ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਕਈ "ਚੰਗੀਆਂ" ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਠੁਕਰਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣਾ ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਦੁਆਰਾ "ਹਾਂ" ਕਹਿਣ ਨਾਲੋਂ ਸੌ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ "ਨਹੀਂ" ਕਿਹਾ।
ਉਸਨੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸੱਤ ਸਾਲ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਵੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ। ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ, "ਡੇਵ, ਮੈਂ ਸਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਵਰਚੁਅਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਵੇਚਣਾ ਔਖਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਸਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"
ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ।
ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਤਜਰਬਾ ਉਸਦੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਨਹੀਂ, ਇਹ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚੋਂ

ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਿਹਾ, ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਭਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।"
"ਹੂ ਇਜ਼ ਹੂ ਇਨ ਅਮਰੀਕਾ" ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕਈ ਵਾਰ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਹੈ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਸ ਕੁਲੀਨ ਸਮੂਹ ਨੇ ਵਿਰੋਧ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ, ਜਨਤਕ ਤਾਅਨੇ ਝੱਲੇ, ਰਸਤੇ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ, ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੇ ਦੌਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ। ਮਹਾਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਥੇ ਵੀ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰੇ ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਸਨ।
ਜਾਂ ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ, ਆਪਣੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਮੇਅਰ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਪਿਛੋਕੜ ਬਾਰੇ ਜਾਣੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਫਲ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਖੋਦਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਅਸਲ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕੀਤਾ।
ਵਿਰੋਧ, ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਅਤੇ ਝਟਕਿਆਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਝਟਕਿਆਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਆਓ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ।
ਮੈਂ ਵਪਾਰਕ ਏਅਰਲਾਈਨ ਦੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ, ਜੋ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਪ੍ਰਤੀ 10 ਅਰਬ ਮੀਲ ਉਡਾਣ ਭਰਨ 'ਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹਾਦਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾ ਬਹੁਤ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੈ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਹਾਦਸੇ ਅਜੇ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਹਾਦਸਾ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਿਵਲ ਏਅਰੋਨੌਟਿਕਸ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ (CAA) ਤੁਰੰਤ ਕਾਰਨ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੀਲਾਂ ਦਾ ਮਲਬਾ ਇਕੱਠਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟੀਮ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਹਾਦਸੇ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਗਵਾਹਾਂ ਅਤੇ ਬਚੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਾਂਚ ਹਫ਼ਤਿਆਂ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਜਾਰੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ, "ਇਹ ਹਾਦਸਾ ਕਿਉਂ ਹੋਇਆ?"।
ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ CAA ਨੂੰ ਜਵਾਬ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਾਦਸੇ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਲਈ ਤੁਰੰਤ ਕਦਮ ਚੁੱਕੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਹਾਦਸਾ ਕਿਸੇ ਤਕਨੀਕੀ ਨੁਕਸ ਕਾਰਨ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਦੂਜੇ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਨੁਕਸ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਨੁਕਸਦਾਰ ਯੰਤਰ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। CAA ਦੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਆਧੁਨਿਕ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਯੰਤਰ

ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ।

CAA ਅਧਿਐਨ ਹਵਾਈ ਯਾਤਰਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹੀ ਸਭ ਕੁਝ ਹੈ: ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਸਿੱਖਣਾ।

ਡਾਕਟਰ ਬਿਹਤਰ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਲੰਬੀ ਉਮਰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਕਸਰ, ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਸੇ ਅਣਜਾਣ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ ਮਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਡਾਕਟਰ ਮੌਤ ਦੇ ਕਾਰਨ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਪੋਸਟਮਾਰਟਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਉਹ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੀਰ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਜਾਨਾਂ ਬਚਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਨਾਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਮੀਟਿੰਗ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਮੁੱਖ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਰਹੇ। ਗਾਹਕ ਅਤੇ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਵਿਚਕਾਰ ਪੂਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸਬਕ ਸਿੱਖੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਹੀ ਤਾਂ ਸਫਲ ਫੁੱਟਬਾਲ ਕੋਚ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਹਾਰਨ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਮੈਚ ਜਿੱਤਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਵੀ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨਾਲ ਹਰੇਕ ਮੈਚ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੋਚਾਂ ਨੇ ਹਰੇਕ ਮੈਚ ਦੀ ਵੀਡੀਓ ਟੇਪ ਵੀ ਕਰਵਾਈ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਟੀਮ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਦੇਖ ਸਕੇ। ਟੀਚਾ ਹੈ: ਅਗਲੇ ਮੈਚ ਵਿੱਚ ਟੀਮ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਖੇਡਣਾ।

CAA ਦੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ, ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ ਕਾਰਜਕਾਰੀ, ਡਾਕਟਰ, ਫੁੱਟਬਾਲ ਕੋਚ, ਅਤੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ: ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਲਓ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੰਨੇ ਉਦਾਸ ਅਤੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਸਬਕ ਸਿੱਖਣਾ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ।

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਡੇਟ੍ਰੋਇਟ ਵਿੱਚ ਵੇਨ ਸਟੇਟ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੀਨੀਅਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਫੇਲ੍ਹ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਕੋਈ ਵਿਕਲਪ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸਨੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਹੈਰਾਨ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਈਆਂ ਸਨ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਉਸਦਾ ਮਜ਼ਾਕ ਉਡਾਇਆ ਜਾਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਦੋ ਵਿਕਲਪ ਸਨ: ਜਾਂ ਤਾਂ ਇੱਕ

ਸਾਲ ਹੋਰ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰੋ ਅਤੇ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਪਾਸ ਕਰੋ, ਜਾਂ ਬਿਨਾਂ ਡਿਗਰੀ ਦੇ ਕਾਲਜ ਛੱਡ ਦਿਓ। ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਸੀ ਕਿ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋਵੇਗਾ, ਸ਼ਾਇਦ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਮੰਨਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਵਾਰ ਕਾਫ਼ੀ ਮਿਹਨਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ।

"ਪਰ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰਾ ਟਰੈਕ ਰਿਕਾਰਡ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ?"

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਹਰ ਸਾਲ ਵੱਖਰੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸਖ਼ਤ ਅਕਾਦਮਿਕ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਅੰਕ ਸਿਰਫ਼ ਤਾਂ ਹੀ ਵਧਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਗਲਤੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਗ੍ਰੇਡ ਸੁਧਾਰਨ ਦੇ ਸਾਰੇ ਰਸਤੇ ਬੰਦ ਹੋ ਗਏ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ 50 ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹਨ ਪਰ ਕਦੇ ਕਾਲਜ ਨਹੀਂ ਗਏ ਜਾਂ ਡਿਗਰੀ ਨਹੀਂ ਲਈ। ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਡਿਗਰੀ ਦਾ ਕੀ ਫਾਇਦਾ? ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਡਿਗਰੀ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਗੁਆ ਦੇਵਾਂਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਾੜੇ ਅੰਕ ਮਿਲੇ ਹਨ?"

"ਰੱਬ ਦਾ ਸ਼ੁਕਰ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਬਾਹਰਲੀ ਦੁਨੀਆਂ ਦੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ।"

ਇਸ ਟਿੱਪਣੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ 45 ਸਕਿੰਟਾਂ ਲਈ ਰੁਕਿਆ। (ਮੈਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਜੰਗ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਕਰਨਾ।)

ਫਿਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੱਚ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਕਾਲਜ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਜਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਬਾਰੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਡਿਗਰੀ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਕੁੱਲ ਮਿਲਾ ਕੇ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ 'ਤੇ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਅਸਰ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਪਰ ਅਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

"ਇਹ ਕਿਵੇਂ?" ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ।

ਮੈਂ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਬਾਹਰਲੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਅੰਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਬਾਹਰੀ

ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਕੋਈ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਟੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗਾ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਤਨਖਾਹ ਨਹੀਂ ਵਧਾਏਗਾ।"

ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਰੁਕਿਆ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਸਾਰੀ ਗੱਲ ਸਮਝ ਸਕੇ।

ਫਿਰ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵੇਲੇ ਬਹੁਤ ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋ। ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਇਤਰਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਲਓ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਸਕੋਗੇ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ, ਅਤੇ ਹੁਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸਿੱਖੇ ਗਏ ਸਭ ਤੋਂ ਕੀਮਤੀ ਜੀਵਨ ਸਬਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।"

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ ਕਿ ਕੁਝ ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ, ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਦੁਬਾਰਾ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲੈ ਲਿਆ। ਇਸ ਵਾਰ, ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਇਆ। ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਾਡੀ ਪਿਛਲੀ ਮੁਲਾਕਾਤ ਨੇ ਉਸ 'ਤੇ ਡੂੰਘਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ।

"ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਰਸ ਵਿੱਚ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋ ਕੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਇਹ ਅਜੀਬ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਪਰ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਪਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ।" ਅਸੀਂ ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ, ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰੋ, ਹਾਰ ਵੱਲ ਪਿੱਛੇ ਮੁੜ ਕੇ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਮੁਸਕਰਾਓ।

ਫ਼ਿਲਮ ਪ੍ਰੇਮੀ ਮਹਾਨ ਅਦਾਕਾਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਨੂੰ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਣਗੇ। 1936 ਵਿੱਚ, ਬੈਰੀਮੋਰ ਦਾ ਕਮਰ ਟੁੱਟ ਗਿਆ। ਇਹ ਟੁੱਟਣਾ ਕਦੇ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਪਰ ਨਹੀਂ, ਮਿਸਟਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਨੇ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਰੁਕਾਵਟ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਦਾਕਾਰੀ ਕਰੀਅਰ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਾਹ ਪੱਧਰਾ ਕੀਤਾ। ਅਗਲੇ 18 ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ, ਦਰਦ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਉਸਨੇ ਵ੍ਹੀਲਚੇਅਰ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋਏ ਦਰਜਨਾਂ ਸਫਲ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ।

ਡਬਲਯੂ. ਕੋਲਵਿਨ ਵਿਲੀਅਮਜ਼ 15 ਮਾਰਚ, 1945 ਨੂੰ ਫਰਾਂਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਟੈਂਕ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਸਵਾਰ ਸੀ। ਟੈਂਕ ਇੱਕ ਬਾਰੂਦੀ ਸੁਰੰਗ ਨਾਲ ਟਕਰਾ ਗਿਆ, ਫਟ ਗਿਆ, ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ

ਵਿਲੀਅਮਜ਼ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਅੰਨ੍ਹਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।
ਪਰ ਇਸ ਹਾਦਸੇ ਨੇ ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਲੀਅਮਜ਼ ਨੂੰ ਪਾਦਰੀ ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਬਣਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਰੋਕਿਆ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋਇਆ (ਅਤੇ ਸਨਮਾਨਾਂ ਨਾਲ), ਵਿਲੀਅਮਜ਼ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ ਅੰਨ੍ਹਾਪਣ ਉਸਦੇ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਰਦਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। "ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਬਾਹਰੀ ਕਾਰਕਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਨਿਰਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਸ ਲਈ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੂਜਾ ਮੌਕਾ ਦੇਵਾਂਗਾ। ਮੇਰਾ ਅੰਨ੍ਹਾਪਣ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਵੀ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਏਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨਾਲ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਾਂਗਾ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ। ਮੈਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵੀ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਨ ਦੀ ਗੱਲ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ।"
ਕੀ ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਬੇਰਹਿਮ, ਕੌੜੀ ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?
ਹਾਰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ, ਹੋਰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ।
ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਫਲ ਅਤੇ ਜਾਣਿਆ-ਪਛਾਣਿਆ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਪਿਛਲੇ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹਰ ਨਿਵੇਸ਼ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਜਦੋਂ ਮੈਂ 15 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਸੜ ਗਿਆ ਸੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਾਂਗ, ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਅਮੀਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਦੀਵਾਲੀਆ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਫਿਰ ਵੀ, ਮੈਂ ਹਾਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ। ਮੈਂ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਦੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤਾਕਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਸਟਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਅਰਥ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।"
"ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਮਾੜੇ ਨਿਵੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਕੀਮਤ ਸਮਝਿਆ," ਉਹ ਹੱਸਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ।
ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜੋ, ਕੁਝ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, "ਸਟਾਕ-ਵਿਰੋਧੀ" ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਨਾਮਵਰ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਇਹ ਸਿੱਟਾ ਕੱਢਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਜੂਏ ਵਾਂਗ ਹੈ, ਇੱਕ ਜੂਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕੋਈ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਹਾਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਸਿੱਖਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ

ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਜਾਓ ਅਤੇ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਇਹ ਸਭ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਉਹੀ ਗਲਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਜੇ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।
ਅਸੀਂ ਇਨਸਾਨ ਅਜੀਬ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਪੂਰਾ ਸਿਹਰਾ ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਜਿੱਤਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਨਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ, "ਇਹ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਇਹ ਸਾਰਾ ਮਹਾਨ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੈ।"
ਪਰ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਲਈ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਣ ਲਈ ਜਲਦੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਵਿਕਦੀਆਂ, ਤਾਂ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਗਲਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ। ਪਤੀ ਆਪਣੀਆਂ ਪਤਨੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਘਰੇਲੂ ਝਗੜਿਆਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।
ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਦੂਸਰੇ ਸਾਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਧੱਕ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਅਕਸਰ ਅਸੀਂ ਖੁਦ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਲਿਆਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਮੀਆਂ ਅਤੇ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਹਾਰਦੇ ਹਾਂ।
ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਹੈ ਇਹ ਇੱਥੇ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਨੁੱਖ ਲਈ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਓਨਾ ਹੀ ਸੰਪੂਰਨ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਮਨੁੱਖ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਟਿਊਬ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਨਿਰਪੱਖਤਾ ਨਾਲ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣੂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅਜਿਹੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੇ ਇੰਨੇ ਆਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ।
ਮਹਾਨ ਮੈਟਰੋਪੋਲੀਟਨ ਓਪੇਰਾ ਸਟਾਰ, ਰਾਈਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਨੇ ਰੀਡਰਜ਼ ਡਾਇਜੈਸਟ (ਜੁਲਾਈ 1955) ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਮਿਲੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹ ਉਸਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਦੁਖਦਾਈ ਪਲ 'ਤੇ ਆਈ।
ਆਪਣੇ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ, ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਮੈਟਰੋਪੋਲੀਟਨ ਓਪੇਰਾ "ਆਡੀਸ਼ਨ ਆਫ਼ ਦ ਏਅਰ" ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹੀ। ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਕੌੜੀ ਸੀ। "ਮੈਂ

ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦੂਜੀ ਕੁੜੀ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਸੀ, ਕਿ ਜੱਜ ਗਲਤ ਸਨ, ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਜਿੱਤੀ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਹੀ ਚਾਲ ਨਹੀਂ ਸੀ।"

ਪਰ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਦੀ ਅਧਿਆਪਕਾ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਝੂਠਾ ਦਿਲਾਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਦੇਖ ਪੁੱਤਰ, ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਜੁਟਾ।"

"ਭਾਵੇਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਤਰਸ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ," ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰੇ ਅਧਿਆਪਕ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਮੇਰੇ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਗੂੰਜਦੇ ਰਹੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਰਾਤ ਜਗਾਇਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਤੱਕ ਸੌਂ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ। ਹਨੇਰੇ ਵਿੱਚ ਲੇਟ ਕੇ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਮੈਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ?' 'ਮੈਂ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਕਿਵੇਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਅਤੇ ਮੈਂ ਮੰਨਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਰੇਂਜ ਓਨੀ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਿੰਨੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਸੀ, ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਭਾਸ਼ਾਵਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।"

ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਜ਼ ਨੇ ਅੱਗੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸਟੇਜ 'ਤੇ ਉਸਦੀ ਸਫਲਤਾ ਹੋਈ, ਸਗੋਂ ਉਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਹੋਰ ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਹੋਰ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਵੀ ਬਣਾਇਆ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਚੰਗਾ ਆਲੋਚਕ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਬਸ਼ਰਤੇ ਆਲੋਚਨਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤਾਕਤ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਣਾ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ "ਸਾਬਤ" ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ।

ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕੋ ਨਾ। ਇੱਕ ਸੱਚੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਬਣੋ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਲੱਭਦੇ ਹਨ, ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਪਰ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਨਾ ਲੱਭੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਸਕੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਹਾਂ।"

ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ, "ਇਹ ਮੇਰੇ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।"

ਮਹਾਨ ਐਲਬਰਟ ਹਬਾਰਡ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਇੱਕ ਅਸਫਲਤਾ ਉਹ ਹੈ ਜਿਸਨੇ

ਵੱਡੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਪਰ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ।"

ਅਕਸਰ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਲਈ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, "ਓਹ, ਗੇਂਦ ਦੇ ਉਛਾਲਣ ਦਾ ਇਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ," ਅਤੇ ਫਿਰ ਵਿਹਲੇ ਬੈਠ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਰੁਕੋ ਅਤੇ ਸੋਚੋ। ਗੇਂਦ ਦੇ ਉਛਾਲਣ ਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੇਂਦ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਛਾਲਦੀ। ਇੱਕ ਗੇਂਦ ਦਾ ਉਛਾਲ ਤਿੰਨ ਕਾਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ: ਗੇਂਦ ਖੁਦ, ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁੱਟਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਸ ਸਤ੍ਹਾ 'ਤੇ ਟਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਭੌਤਿਕ ਨਿਯਮ ਗੇਂਦ ਦੇ ਉਛਾਲ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ CAA ਇੱਕ ਰਿਪੋਰਟ ਜਾਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਸਾਨੂੰ ਅਫ਼ਸੋਸ ਹੈ ਕਿ ਜਹਾਜ਼ ਕਰੈਸ਼ ਹੋ ਗਿਆ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ? ਗੇਂਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਛਲਦੀ ਹੈ।"

ਤੁਸੀਂ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ CAA ਰੱਦ ਕਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜਾਂ ਕੋਈ ਡਾਕਟਰ ਕਿਸੇ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਨੂੰ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ, "ਮੈਨੂੰ ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਕਿਸਮਤ ਸੀ।"

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਬਿਮਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਜਾਓਗੇ।

"ਗੇਂਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਛਲਦੀ ਹੈ" ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਉਂਦਾ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਹੀ ਗਲਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪਿਛਲੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ। ਇੱਕ ਫੁੱਟਬਾਲ ਕੋਚ ਜੋ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਦਾ ਮੈਚ ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਗੇਂਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਛਲਦੀ ਹੈ", ਉਸਦੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਅਗਲੇ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਦੇ ਮੈਚ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਣ।

ਮਿਸ਼ੀਗਨ ਦੇ ਡੀਅਰਬੋਰਨ ਦੇ ਮੇਅਰ ਓਰਵਿਲ ਹਬਾਰਡ, ਲਗਾਤਾਰ 17 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਮੇਅਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸਤਿਕਾਰਤ ਸ਼ਹਿਰ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ।

ਡੀਅਰਬੋਰਨ ਦੇ ਮੇਅਰ ਬਣਨ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮਿਸਟਰ ਹਬਾਰਡ "ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ" ਨੂੰ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਕੇ ਰਾਜਨੀਤੀ ਛੱਡ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਲਗਾਤਾਰ ਜੇਤੂ ਬਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਔਰਵਿਲ ਹਬਾਰਡ ਤਿੰਨ ਵਾਰ "ਬਦਕਿਸਮਤ" ਰਿਹਾ ਸੀ, ਮੇਅਰ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਤਿੰਨ ਵਾਰ ਉਸਨੇ ਸਟੇਟ ਸੈਨੇਟਰ ਲਈ ਅਸਫਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ। ਉਹ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਾਂਗਰਸ ਦੀ ਦੌੜ ਵੀ ਹਾਰ ਗਿਆ

ਸੀ।
ਪਰ ਔਰਵਿਲ ਹਬਾਰਡ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਹਾਰਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਮੰਨਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਅੱਜ ਉਹ ਸਥਾਨਕ ਸਰਕਾਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਤਜਰਬੇਕਾਰ, ਸਭ ਤੋਂ ਅਜਿੱਤ ਸਿਆਸਤਦਾਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।
ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, "ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ," "ਮਾੜੀ ਕਿਸਮਤ," "ਕਿਸਮਤ" ਜਾਂ "ਕਿਸਮਤ" ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਬੱਚਿਆਂ ਵਾਂਗ ਅਪਵਿੱਤਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਉਹ ਵੱਡੇ, ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰ ਬਣਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।
ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰੋ। ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ।
ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਲੇਖਕ ਅਤੇ ਆਲੋਚਕ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਫਲ ਲੇਖਕ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ।
"ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚਾਹਵਾਨ ਲੇਖਕ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਲਿਖਣ ਪ੍ਰਤੀ ਗੰਭੀਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਉਹ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ, ਅਸਲ ਮਿਹਨਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸ਼ਾਰਟਕੱਟ ਲੱਭਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।"
"ਪਰ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਮੇਰਾ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਸਮਰਪਣ ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਸਿਰਫ਼ ਸਮਰਪਣ ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।"
"ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸਨੇ 62 ਕਹਾਣੀਆਂ ਲਿਖੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਇੱਕ ਵੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਹ ਲੇਖਕ ਬਣਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵੁਕ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਆਦਮੀ ਨਾਲ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕਹਾਣੀ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਫਾਰਮੂਲਾ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਸਮੱਗਰੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ - ਉਸਦੇ ਪਲਾਟ ਅਤੇ ਪਾਤਰਾਂ ਨਾਲ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਨਾਲ ਵੀ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਹੁਣ ਇਸ ਲੇਖਕ ਨੂੰ ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਅਤੇ ਨਵੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਸਿੱਖਣ ਲਈ ਸਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਉਸ ਕੋਲ ਪ੍ਰਤਿਭਾ

ਹੈ, ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕੁਝ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੇਰਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਲੇਖਕ ਵਜੋਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਅਸਵੀਕਾਰ ਮਿਲਦਾ ਰਹੇਗਾ।"

ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਸਹੀ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਵਾਰ-ਵਾਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਅਣਥੱਕ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਅਸੀਂ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਜੋੜਦੇ।

ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਐਡੀਸਨ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਿਹਨਤੀ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ। ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬਲਬ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕੀਤੇ ਸਨ। ਪਰ ਇਹ ਧਿਆਨ ਦਿਓ: ਐਡੀਸਨ ਨੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਵਾਦ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਜੋੜਿਆ। ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬਲਬ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰਿਹਾ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਾਲ ਜੋੜਿਆ।

ਇੱਕ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਚੱਲਣਾ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਜੋੜਨਾ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਤੇਲ ਦੀ ਖੋਜ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਿਆ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਤੇਲ ਦੇ ਖੂਹ ਦੀ ਖੁਦਾਈ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚੱਟਾਨਾਂ ਦਾ ਸਰਵੇਖਣ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ, ਅੱਠ ਵਿੱਚੋਂ ਸੱਤ ਖੂਹ ਸੁੱਕੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ। ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਤੇਲ ਦੀ ਖੋਜ ਵਿੱਚ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਉਸੇ ਖੂਹ ਨੂੰ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਡੂੰਘਾਈ ਤੱਕ ਖੋਦਣ ਵਿੱਚ ਲੱਗੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੀਆਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਜਦੋਂ ਆਮ ਸਮਝ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਪੁਰਾਣਾ ਖੂਹ ਤੇਲ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਖੂਹ ਖੋਦਣ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਲੋਕ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾਯੋਗ ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਅਭਿਲਾਸ਼ਾ ਨਾਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਕਦੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹੋ। ਇੱਕ ਇੰਚ ਵੀ ਨਾ ਹਿੱਲੋ। ਪਰ ਕੰਧ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਵੀ ਨਾ ਮਾਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਤਰੀਕਾ ਅਜ਼ਮਾਓ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁੱਲਡੌਗ ਵਰਗੀ ਲਗਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਫੜ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਲਗਨ ਨਾਲ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ,

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸੋ, "ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਹੈ।" ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਚੁੰਬਕੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਹਾਰ ਗਿਆ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਦੂਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ," ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਹੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹਾਰ ਗਏ ਹੋ।

ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, "ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਜ਼ਰੂਰ ਹੋਵੇਗਾ।" ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਹੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਣਗੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

ਇਹ ਸੋਚਣਾ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ "ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਹੈ।"

ਵਿਆਹ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵੀ ਵਿਆਹ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾ ਕਰਨ ਕਿ ਦੁਬਾਰਾ ਇਕੱਠੇ ਰਹਿਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਅਤੇ ਸਮਾਜ ਸੇਵਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਸ਼ਰਾਬੀ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਸ਼ਰਾਬੀ ਹੀ ਰਹੇਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਆਦਤ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਸਾਲ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਨਵੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਣਾਈਆਂ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਹੁਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਚ ਸਕਣਗੀਆਂ। ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਕਹਿਣਗੀਆਂ, "ਮੁਕਾਬਲਾ ਬਹੁਤ ਸਖ਼ਤ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।" ਅਸਲ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿਰਫ ਹਾਰ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਰਸਤਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਊਰਜਾ (ਚਲੋ, ਅਸੀਂ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ) ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਊਰਜਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦੇ ਹੋ (ਸਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ)।

ਕੋਈ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਜਾਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਿਰਫ਼ ਪਹਾੜ ਜਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਲੱਗੇਗੀ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝੋਗੇ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਹੱਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ, ਤਾਂ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਹੱਲ ਹੈ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਹੱਲ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਲੱਗ ਪੈਣਗੇ। ਕਦੇ ਵੀ ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ ਜਾਂ ਨਾ ਕਹੋ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।

2. ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ, ਅਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਅਕਸਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਇੰਨੇ ਨੇੜੇ

ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਹੱਲ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਸਟਾਈਲ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ।
ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਐਲੂਮੀਨੀਅਮ ਇਮਾਰਤ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਕਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਜਾਂ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਕੁਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਕਿਵੇਂ ਚੱਲ ਰਹੀ ਹੈ।
"ਬਹੁਤ ਠੀਕ ਨਹੀਂ," ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਗਰਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬਾਗ਼ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਬਿਤਾਇਆ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਫਸਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਹੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।"
"ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ," ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਘਾਹ ਨੂੰ ਪਾਣੀ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਦਰੱਖਤ ਕੋਲ ਬੈਠਾ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।"
ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਆਈਜ਼ਨਹਾਵਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰੈਸ ਕਾਨਫਰੰਸ ਵਿੱਚ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਕਿਉਂ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਈਜ਼ਨਹਾਵਰ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ, ਭਾਵੇਂ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਚਲਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਦੇਸ਼, ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਆਪਣੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਬੈਠ ਕੇ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ਾਂ ਦੇ ਢੇਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਚਿਹਰਾ ਦੱਬ ਕੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਬੇਲੋੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਮੁਕਤ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਅਤੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ... ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚ ਸਕਣ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਫੈਸਲੇ ਲੈ ਸਕਣ।"
ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸਾਬਕਾ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਹਿਯੋਗੀ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ 72 ਘੰਟਿਆਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ ਲਈ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਰਿਟਰੀਟ ਅਤੇ ਨਵੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਉਸਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।
ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਰੁਕਾਵਟ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਪੂਰੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨੂੰ ਰੱਦੀ ਵਿੱਚ ਨਾ ਸੁੱਟੋ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਾਜ਼ਾ ਕਰੋ। ਸੰਗੀਤ ਸੁਣੋ, ਸੈਰ ਕਰੋ, ਜਾਂ ਝਪਕੀ ਲਓ। ਫਿਰ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦੁਬਾਰਾ ਉਸ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ

ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮੁਸ਼ਕਲ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਚੰਗੇ ਪੱਖ ਵੱਲ ਦੇਖਣਾ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਚਲੀ ਗਈ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚੰਗੇ ਪੱਖ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢਣ ਦਾ ਨੋਟਿਸ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਮੰਦੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਰਹੀ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ 'ਘੱਟ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।"

"ਨੌਕਰੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਸੀ, ਪਰ ਇਹ ਫਿਰ ਵੀ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਘੰਟਿਆਂ ਤੱਕ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ, ਪਰ ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਅਤੇ ਜੇ ਮੈਂ ਉੱਥੇ ਰਹਿੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਬਹੁਤੀ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਸੀ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਜਲਦੀ ਹੀ, ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ ਜੋ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਇਸਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦਿੱਤੀ। ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢੇ ਜਾਣਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਸੀ।"

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਚਮਕਦਾਰ ਪੱਖ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵਿਕਸਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਭ ਕੁਝ ਤੁਹਾਡੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ

ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਅਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਅਸਫਲਤਾ, ਰੁਕਾਵਟਾਂ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਹੈ।

ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ:

1. ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ 'ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧ ਸਕੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਿੱਤਣ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਕਰੋ।
2. ਆਪਣੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਆਲੋਚਕ ਬਣਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਲੱਭੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ।
3. ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰੋ। ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਗਲਤੀ ਕਿੱਥੇ ਹੋਈ ਸੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾਇਆ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ।

4. ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਲਗਨ ਨਾਲ ਜੋੜੋ। ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ, ਪਰ ਪੱਥਰ ਦੀ ਕੰਧ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਨਾ ਟਕਰਾਓ। ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਅਜ਼ਮਾਓ। ਪ੍ਰਯੋਗਾਤਮਕ ਬਣੋ।
5. ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚਾਂਦੀ ਦੀ ਕਿਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਲੱਭੋ, ਚਮਕਦਾਰ ਪੱਖ ਦੇਖੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੁਬਾਰਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਭਰ ਜਾਓਗੇ।

☼ ☼ ☼

12

ਟੀਚੇ ਰੱਖੋ, ਸਫਲ ਬਣੋ

ਮਨੁੱਖਤਾ ਨੇ ਜਿੰਨੀ ਵੀ ਤਰੱਕੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਇੱਕ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖ ਕੇ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਸਾਡੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਕਾਢਾਂ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਦਵਾਈ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਇਸ ਲਈ ਸੰਭਵ ਹੋਈਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਟੀਚੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਵਪਾਰਕ ਸਫਲਤਾ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚੇ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਉਪਗ੍ਰਹਿ ਧਰਤੀ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੇ "ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ" ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਿਆ ਹੈ।

ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ। ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਇੱਕ ਸੁਪਨੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਇੱਕ ਸੁਪਨੇ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, "ਕਾਸ਼ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ!" ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਬਹੁਤ ਖਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇਸ ਵੱਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।"

ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕੋਈ ਟੀਚਾ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਕੁਝ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਉਸ ਵੱਲ ਕੋਈ ਕਦਮ ਚੁੱਕਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਭਟਕਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਠੋਕਰ ਖਾਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹ ਨਾ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਦੇ।

ਟੀਚੇ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਓਨੇ ਹੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ ਜਿੰਨੇ ਹਵਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਲਈ। ਕੋਈ ਵੀ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਈ ਵੀ ਹਵਾ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ

ਪਹੁੰਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
ਡੇਵ ਮਹੋਨੀ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ 25 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਉਹ 27 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਏਜੰਸੀ ਦਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਅਤੇ 33 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਗੁੱਡ ਹਿਊਮਰ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਬਣ ਗਿਆ। ਟੀਚਿਆਂ ਬਾਰੇ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਸੀ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕੀ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੱਲ੍ਹ ਕਿੱਥੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।"
ਮਾਇਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਸੀ, ਜਾਂ ਅੱਜ ਕੀ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੱਲ੍ਹ ਕਿੱਥੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
ਚੰਗੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਅਗਲੇ 10 ਤੋਂ 15 ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, "ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹੁਣ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਕਿੱਥੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ?" ਫਿਰ ਉਹ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਨਵੀਂ ਮਸ਼ੀਨਰੀ ਉਤਪਾਦਨ ਸਮਰੱਥਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਲਗਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਅੱਜ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਹੁਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਜਾਂ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।
ਆਧੁਨਿਕ ਕੰਪਨੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੀਆਂ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?
ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਕੋਈ ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਤੋਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 10 ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਜੋ ਚਿੱਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਪਹਿਲਾਂ ਹੁਣੇ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਜੋ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੀ, ਉਹ ਬਸ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ (ਇਹ ਦੀਵਾਲੀਆ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ)। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਭੁਲੇਖੇ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਭਟਕਦਾ ਰਹੇਗਾ। ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਅਸੀਂ ਵਧ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ।
ਮੈਂ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚੇ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੀ, ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ (ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ F.B. ਕਹਾਂਗਾ) ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। F.B. ਨਿਮਰ ਅਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਜਾਪਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੁਆਰਾ ਸੀ ਅਤੇ ਚਾਰ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ ਸੀ।
ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ, ਸਿੱਖਿਆ, ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਆਮ ਪਿਛੋਕੜ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ

ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਤੁਸੀਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਣ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਏ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?"
ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੀ ਪੁੱਛਣ ਆਇਆ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।"
ਉਸਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਬਹੁਤ ਆਮ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕਈ ਸੰਭਾਵੀ ਮਾਲਕਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਉਣਾ ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਗਲਤੀ ਤੋਂ ਸਿੱਖਣਾ ਸਿੱਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਦਰਜਨਾਂ ਵਿਕਲਪ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਸਹੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵੀ ਇੱਕ ਦਰਜਨ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ F.B. ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਵਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਕਿ ਕਿਤੇ ਵੀ ਕਰੀਅਰ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਸਥਿਤੀ ਲੱਭਣ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ।
ਤਾਂ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਹੁਣ ਆਪਣੀ ਕਰੀਅਰ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਕਸ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?"
ਐੱਫ.ਬੀ. ਨੇ ਸੋਚ-ਸਮਝ ਕੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕੋਈ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ: ਚੰਗੀ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਘਰ। ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤਾ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ।"
ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਕੁਦਰਤੀ ਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਦਾ ਉਸਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇੱਕ ਏਅਰਲਾਈਨ ਟਿਕਟ ਕਾਊਂਟਰ ਤੇ ਜਾਣ ਅਤੇ ਕਹਿਣ ਵਰਗਾ ਸੀ, "ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਟਿਕਟ ਦਿਓ।" ਟਿਕਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, "ਅਤੇ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ, ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ।"
ਇਸਨੇ ਐਫ.ਬੀ. ਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਲਈ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਐਫ.ਬੀ. ਨੇ ਕਰੀਅਰ ਪਲੈਨਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖਿਆ: ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਣੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਾਂਗ, ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ। ਇੱਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਵਾਂਗ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਹੁਨਰ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਵਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੁਹਾਡੇ "ਉਤਪਾਦ" ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਇਸ ਨੂੰ ਸੰਭਵ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ਦੋ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ:

ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੋ: ਕੰਮ, ਘਰ ਅਤੇ ਸਮਾਜ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚਣ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਟਕਰਾਅ ਤੋਂ ਬਚਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਪੂਰੀ ਤਸਵੀਰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

ਦੂਜਾ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਸਪੱਸ਼ਟ, ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਜਵਾਬ ਪੁੱਛੋ: ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਕੌਣ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਕੀ ਦੇਵੇਗੀ?

ਮਦਦ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾ ਗਾਈਡ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

ਮੇਰੀ ਤਸਵੀਰ ਹੁਣ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ: 10-ਸਾਲਾ ਯੋਜਨਾ ਗਾਈਡ

A. ਵਪਾਰ ਭਾਗ: ਹੁਣ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ:

1. ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
2. ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
3. ਮੈਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਸ਼ਕਤੀ, ਕਿੰਨਾ ਅਧਿਕਾਰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?
4. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਕਿੰਨਾ ਮਾਣ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?

B. ਘਰ ਦਾ ਭਾਗ: ਹੁਣ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ:

1. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਪੱਧਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
2. ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
3. ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਕਿਵੇਂ ਬਿਤਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
4. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਲਗ ਹੋਣ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ ਕਿੰਨੀ ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?

C. ਸਮਾਜਿਕ ਭਾਗ: ਹੁਣ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ:

1. ਮੇਰੇ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਦੋਸਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ?

2. ਮੈਂ ਕਿਹੜੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
3. ਮੈਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦਾ ਆਗੂ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?
4. ਮੈਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੇ ਪੁੱਤਰ ਨੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਕਤੂਰੇ ਲਈ ਇੱਕ ਡੌਗਹਾਊਸ ਬਣਾਵਾਂ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕਤੂਰੇ, ਜਿਸਦਾ ਨਾਮ ਪੀਨਟ ਸੀ, ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ 'ਤੇ ਮਾਣ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ, ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਲਗਾਤਾਰ ਬੇਨਤੀਆਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਿਆ। ਇਸ ਲਈ, ਅਸੀਂ ਪੀਨਟ ਦਾ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਸਾਨੂੰ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਤਰਖਾਣ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਜਿਸ ਘਰ ਨੂੰ ਬਣਾਇਆ ਸੀ, ਉਸ ਨੇ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਦੋਸਤ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਆਇਆ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਕੁੱਤੇ ਦੇ ਘਰ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਪੁੱਛਿਆ, "ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਦਰੱਖਤ 'ਤੇ ਕੀ ਲਟਕਾਇਆ ਹੈ? ਕੀ ਇਹ ਕੁੱਤੇ ਦਾ ਘਰ ਨਹੀਂ ਹੈ?" ਮੈਂ ਕਿਹਾ ਹਾਂ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਸਾਡੀਆਂ ਕੁਝ ਗਲਤੀਆਂ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਸੰਖੇਪ ਕੀਤਾ, "ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਈ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਕੋਈ ਵੀ ਬਲੂਪ੍ਰਿੰਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕੁੱਤੇ ਦਾ ਘਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ।"

ਅਤੇ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਵੱਡੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਤੋਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਵੱਡੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖੋ।

ਹੇਠਾਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੀ ਜੀਵਨ ਯੋਜਨਾ ਹੈ, ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ। ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ "ਘਰ" 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਕਿਵੇਂ ਲਗਾਈਆਂ। ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਹ ਲਿਖਿਆ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਘਰ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ।

"ਮੇਰਾ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਟੀਚਾ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ 'ਸਦਨ ਮੈਨਰ' ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਘਰ ਹੋਵੇਗਾ, ਦੋ ਮੰਜ਼ਿਲਾਂ, ਚਿੱਟੇ ਥੰਮ੍ਹ, ਆਦਿ। ਇਸ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਵਾੜ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਸੰਭਵ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮੱਛੀ ਦਾ ਤਲਾਅ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਮੱਛੀਆਂ ਫੜਨ ਦੇ ਸ਼ੌਕੀਨ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡੋਬਰਮੈਨ ਲਈ ਜੋ ਘਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਾਂ ਉਹ ਪਿਛਲੇ ਵਿਹੜੇ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਲੰਮਾ ਡਰਾਈਵਵੇਅ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਜਿਸ ਦੇ ਦੋਵੇਂ ਪਾਸੇ ਰੁੱਖ ਹੋਣ।"

"ਪਰ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਘਰ ਅਤੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਘਰ ਨੂੰ ਘਰ ਹੋਣਾ

ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਨੂੰ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਵਾਂਗਾ ਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਖਾਣ ਅਤੇ ਸੌਣ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੋਵੇ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਰੱਬ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਚਰਚ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਰਕਮ ਦਾਨ ਕਰਾਂਗੇ।"

"ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਵ ਯਾਤਰਾ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿਆਹਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖਿੰਡ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਦੁਨੀਆ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਚਾਰ ਜਾਂ ਪੰਜ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਾਂਗੇ, ਹਰ ਸਾਲ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਇੱਕ ਹਿੱਸੇ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਕਰਾਂਗੇ। ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਮੇਰੇ "ਘਰੇਲੂ ਖੇਤਰ" ਲਈ ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ "ਕੰਮ ਦੇ ਖੇਤਰ" ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਸਫਲ ਹਾਂ, ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹ ਸਭ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ।"

ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਲਿਖੀ ਗਈ ਸੀ। ਉਸ ਸਮੇਂ, ਉਸ ਆਦਮੀ ਕੋਲ ਦੋ ਛੋਟੇ ਸਟੋਰ ਸਨ। ਅੱਜ, ਉਸ ਕੋਲ ਪੰਜ ਹਨ। ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ 17 ਏਕੜ ਜ਼ਮੀਨ ਵੀ ਖਰੀਦੀ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਆਪਣਾ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਲਗਾਤਾਰ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਤਿੰਨੋਂ ਖੇਤਰ ਆਪਸ ਵਿੱਚ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਹਰੇਕ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਖੇਤਰ ਜਿਸਦਾ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ 'ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰਜ ਖੇਤਰ ਹੈ। ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਗੁਫਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲਾ ਜਿਸ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਘਰੇਲੂ ਜੀਵਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮਾਜਿਕ ਸਤਿਕਾਰ ਸੀ, ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਸ਼ਿਕਾਰੀ ਸੀ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਅੱਜ ਵੀ ਇਹੀ ਗੱਲ ਸੱਚ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਲਈ ਜੋ ਜੀਵਨ ਪੱਧਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਜੋ ਸਮਾਜਿਕ ਸਤਿਕਾਰ ਸਾਨੂੰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਰਜ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੈ।

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਕਿੰਸੀ ਫਾਊਂਡੇਸ਼ਨ ਫਾਰ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਰਿਸਰਚ ਨੇ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਬਣਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਆਪਕ ਸਰਵੇਖਣ ਕੀਤਾ। ਕਾਰੋਬਾਰ, ਸਰਕਾਰ, ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਧਰਮ ਦੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ ਗਏ ਸਨ। ਹਰ ਵਾਰ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਜਵਾਬ ਮਿਲਿਆ: ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੁਣ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ

ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ ਹੈ।
ਜੌਨ ਵਾਨਾਮੇਕਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, "ਕੋਈ ਵੀ ਆਦਮੀ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਮਹਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੁੱਟ ਦਿੰਦਾ।"
ਜੇਕਰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤਿਆ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਇੱਛਾ ਵਿੱਚ ਅਨੰਤ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਾ ਕਰਨਾ, ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਨਾ ਕਰਨਾ, ਇੱਕ ਔਸਤ ਜੀਵਨ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਸਤਾ ਹੈ।
ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਲਜ ਅਖ਼ਬਾਰ ਲਈ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਨੌਜਵਾਨ ਲੇਖਕ ਨਾਲ ਹੋਈ ਗੱਲਬਾਤ ਯਾਦ ਹੈ। ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਬਹੁਤ ਹੀ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਸੀ। ਜੇ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਪੱਤਰਕਾਰੀ ਦੇ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਹੀ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, "ਡੈਨ, ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਕੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ? ਪੱਤਰਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਜਾਓ?" ਡੈਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਕਿਹਾ, "ਓਹ, ਨਹੀਂ। ਮੈਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਅਖ਼ਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਪਰ ਪੱਤਰਕਾਰ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਰੋਜ਼ੀ-ਰੋਟੀ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਭੁੱਖਾ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।"
ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਡੈਨ ਨੂੰ ਪੰਜ ਸਾਲ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ। ਫਿਰ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਨਿਊ ਓਰਲੀਨਜ਼ ਵਿੱਚ ਮਿਲਿਆ। ਡੈਨ ਇੱਕ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕਸ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹੈ। "ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਚੰਗੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਜਾਂ ਅਖਬਾਰ ਲਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।"
ਡੈਨ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿੱਚ ਬੋਰੀਅਤ ਅਤੇ ਉਦਾਸੀਨਤਾ ਸਾਫ਼ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਦੇਖਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਕੇ ਪੱਤਰਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਉਹ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਪੂਰੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਤਾਂ ਹੀ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਅਤੇ ਆਤਮਾ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਸਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ।
ਜੇ ਡੈਨ ਨੇ ਉਹ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਅੱਜ ਅਖਬਾਰ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਉੱਚਾ ਹੁੰਦਾ। ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਹੁਣ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਕਮਾ ਲਈ ਹੁੰਦੀ।

ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰਨਾ 10 ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ 500 ਹਾਰਸਪਾਵਰ ਦੀ ਮੋਟਰ ਜੋੜਨ ਵਾਂਗ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਬਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਮਾਰਨ ਲਈ ਪੰਜ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਥਿਆਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹਨ।

1. ਅਯੋਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ। ਤੁਸੀਂ ਦਰਜਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, "ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ (ਜਾਂ ਕਾਰਜਕਾਰੀ, ਵਪਾਰਕ ਕਲਾਕਾਰ, ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ) ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।" "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।" "ਜੇ ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵਾਂਗਾ।" "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।" ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਆਦਮੀ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਅਯੋਗਤਾ ਦੇ ਚਾਕੂ ਨਾਲ ਵਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

2. ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ। ਜੋ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਮੈਂ ਜਿੱਥੇ ਹਾਂ ਉੱਥੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਾਂ," ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਮਾਰਨ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਹਥਿਆਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।

3. ਮੁਕਾਬਲਾ। "ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਹਨ," "ਇੱਥੇ ਲੋਕ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਉੱਪਰ ਢੇਰ ਹਨ," ਵਰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

4. ਮਾਪਿਆਂ ਦੇ ਹੁਕਮ। ਮੈਂ ਸੈਂਕੜੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਵੇਲੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, "ਮੈਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਰੀਅਰ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਮਾਪਿਆਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਚੁਣਨ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਹ ਚੁਣਿਆ।" ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਪੇ ਜਾਣਬੁੱਝ ਕੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸਿਆਣਾ ਮਾਪਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੱਚੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ। ਜੇਕਰ ਬੱਚਾ ਸ਼ਾਂਤੀ ਨਾਲ ਸਮਝਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਕਰੀਅਰ ਕਿਉਂ ਚੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਮਾਪੇ ਸੁਣਨਗੇ, ਅਤੇ ਕੋਈ ਤਣਾਅ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਿਉਂਕਿ ਮਾਪਿਆਂ ਅਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੋਵਾਂ ਦਾ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਕਰੀਅਰ ਬਾਰੇ ਇੱਕੋ ਟੀਚਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ: ਸਫਲਤਾ।

5. ਪਰਿਵਾਰਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ। "ਜੇ ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨੌਕਰੀ ਬਦਲ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ, ਪਰ ਹੁਣ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਹੋਰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।" ਇਹ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਹਥਿਆਰ ਵੀ ਹੈ।

ਕਤਲ ਦੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁੱਟ ਦਿਓ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪੂਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕੋ

ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ, ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਪੂਰੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਉਹ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਦੇ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਊਰਜਾ, ਉਤਸ਼ਾਹ, ਮਾਨਸਿਕ ਤਾਜ਼ਗੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੀ ਵਧੀਆ ਸਿਹਤ ਮਿਲੇਗੀ।

ਅਤੇ ਇੱਛਾ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰਨ ਲਈ ਕੋਈ ਉਮਰ ਸੀਮਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਫਲ ਲੋਕ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ 40 ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਸੁਣੋਗੇ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ: ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਲੋੜੀਂਦਾ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਸ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਊਰਜਾ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਲੱਖਾਂ ਲੋਕ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੱਖਾਂ, ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਲਗਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਨਵੀਂ ਊਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਟੀਚੇ ਬੋਰੀਅਤ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਟੀਚੇ ਕਈ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਆਓ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣੀਏ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਉੱਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋਣ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰੀਰਕ ਤਾਕਤ, ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਹੋਰ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਓਨਾ ਹੀ ਕੀਮਤੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ "ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਯੋਜਨਾ" ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚੇ ਬਾਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਕੋਈ ਰਹੱਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਸਮਰਪਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਵਿੱਚ ਸਮਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੰਤੁਲਨ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਚੇਤ ਮਨ ਸ਼ਾਇਦ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਚੇਤ ਮਨ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਸੰਤੁਲਨ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇਹ ਉਹ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਅਵਚੇਤਨ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਦੇ ਪੂਰੇ ਸਹਿਯੋਗ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਕੋਈ ਵੀ ਝਿਜਕੇਗਾ, ਦੁਚਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਦੁਚਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ। ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਤੁਹਾਡੇ ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਸਮਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਸੁਚੇਤ ਮਨ ਹੁਣ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸਿੱਧੇ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਦੋ ਕਾਲਪਨਿਕ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨਾਲ ਦਰਸਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਦੇਖੋਗੇ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਟੌਮ ਅਤੇ ਜੈਕ ਕਹਾਂਗੇ। ਉਹ ਲਗਭਗ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹਨ, ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਅੰਤਰ ਦੇ ਨਾਲ: ਟੌਮ ਦਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਟੀਚਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜੈਕ ਨਹੀਂ। ਟੌਮ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਹੁਣ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਵਜੋਂ ਬੈਠਾ ਦੇਖਦਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਟੌਮ ਨੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਟੀਚਾ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਤੋਂ ਸੰਕੇਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, "ਇਹ ਕਰੋ," ਜਾਂ "ਇਹ ਨਾ ਕਰੋ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ।" ਟੀਚਾ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਉਹ ਚਿੱਤਰ ਹਾਂ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਲ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੈਨੂੰ ਅਸਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"

ਟੌਮ ਦਾ ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਮਾਮੂਲੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਫਸਦਾ ਸੀ। ਟੀਚਾ ਉਸਨੂੰ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਟੌਮ ਨੇ ਇੱਕ ਸੂਟ ਖਰੀਦਿਆ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਟੀਚੇ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਚੁਣਨਾ ਹੈ। ਟੀਚਾ ਨੇ ਟੌਮ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਅਗਲੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਚੁਣਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਟਕਰਾਅ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਪੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਟੌਮ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਵੀ ਭਟਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਅਵਚੇਤਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਵਿਧੀ ਸਰਗਰਮ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਉਸਨੂੰ ਸੁਚੇਤ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਭਟਕ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਟੌਮ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਪ੍ਰਤੀ ਬਹੁਤ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਜੈਕ ਕੋਲ ਕੋਈ ਟੀਚਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਸ ਕੋਲ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ। ਉਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਉਲਝਣ ਵਿੱਚ ਪੈ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਦੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਰਣਨੀਤੀ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਨ। ਉਹ ਝਿਜਕਦਾ, ਡਗਮਗਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਸ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ, ਜੈਕ ਔਸਤਨਤਾ ਦੇ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਠੋਕਰ ਖਾ ਗਿਆ: ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਆਸਾਨ ਰਸਤਾ।

ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਰੋਕਤ ਭਾਗ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਬੇਨਤੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਹੁਣੇ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਸ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਡੁੱਬਣ ਦਿਓ। ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਧਿਐਨ

ਕਰੋ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿੰਨੇ ਸਮਰਪਿਤ ਸਨ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਜੀਵਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੁਆਲੇ ਕਿਵੇਂ ਘੁੰਮਦਾ ਹੈ।

ਟੀਚੇ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰਨ ਦਿਓ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਟੀਚਾ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਅਕਸਰ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਸ਼ਨੀਵਾਰ ਸਵੇਰੇ ਉੱਠਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਦਿਨ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਲਗਭਗ ਕੁਝ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਅਸੀਂ ਬਸ ਦਿਨ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਇਹ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਨਾਲ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਕੰਮ ਜਲਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਆਮ ਅਨੁਭਵ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ: ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਵਿਗਿਆਨੀ ਪਰਮਾਣੂ ਦੀ ਅਥਾਹ ਸ਼ਕਤੀ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਸਨ। ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਸਨ ਕਿ ਇੱਕ ਪਰਮਾਣੂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵੰਡਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਦੀ ਅਥਾਹ ਸ਼ਕਤੀ ਫਟ ਸਕੇ। ਜਦੋਂ ਅਮਰੀਕਾ ਯੁੱਧ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੇ ਪਰਮਾਣੂ ਬੰਬ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ। ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਲੈ ਕੇ ਤੁਰੰਤ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਗਈ: ਇੱਕ ਪਰਮਾਣੂ ਬੰਬ ਬਣਾਉਣਾ। ਬਾਕੀ ਇਤਿਹਾਸ ਹੈ। ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਰੰਗ ਲਿਆਈ। ਪਰਮਾਣੂ ਬੰਬ ਸੁੱਟੇ ਗਏ, ਅਤੇ ਯੁੱਧ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਇਸ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਵਿਕਸਤ ਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਪਰਮਾਣੂ ਵਿਖੰਡਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਇੰਨੀ ਜਲਦੀ ਨਾ ਹੁੰਦੀ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਦਹਾਕੇ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੇਰੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਉਤਪਾਦਨ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਸਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਟੀਚਾ ਮਿਤੀਆਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਲਈ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਸੰਖਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਵੇਚਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਆਪਣੇ ਟਰਮ ਪੇਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਲਿਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ।

ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਬਣਾਓ, ਅਤੇ ਉਹ ਤਾਰੀਖ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਜਿਸ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ। ਆਪਣੇ ਲਈ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਉਹੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੈਅ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਟੂਲੇਨ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਸਕੂਲ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਸਨ ਦੇ ਡਾ. ਜਾਰਜ ਈ. ਬਰਕ ਮਨੁੱਖੀ ਲੰਬੀ ਉਮਰ ਦੇ ਮਾਹਰ ਹਨ। ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਕ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਚਿਰ ਜੀਵੋਂਗੇ: ਭਾਰ, ਜੈਨੇਟਿਕਸ, ਖੁਰਾਕ, ਮਾਨਸਿਕ ਤਣਾਅ, ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਆਦਤਾਂ। ਪਰ ਡਾ. ਬਰਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, "ਜਲਦੀ ਮਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸਾਨ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਕੁਝ ਨਾ ਕਰਨਾ। ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।"

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਕੋਲ ਇੱਕ ਵਿਕਲਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਅਤੇ ਅੰਤ ਦੋਵੇਂ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਲਈ "ਕੁਝ ਨਾ ਕਰੋ, ਸਿਰਫ਼ ਖਾਓ, ਸੌਂਵੋ, ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਓ" ਪਹੁੰਚ ਇੱਕ "ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਮਾਰੋ" ਪਹੁੰਚ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਜੋ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਨੂੰ ਸਰਗਰਮ ਜੀਵਨ ਦੇ ਅੰਤ ਵਜੋਂ ਵੇਖਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜਲਦੀ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਹੁਣ ਕੋਈ ਮਕਸਦ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ, ਜੀਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਪ੍ਰਤੀ ਸਿਆਣਾ ਰਵੱਈਆ ਇਹ ਹੈ, "ਮੈਂ ਨਵੇਂ ਸਿਰੇ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।" ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ, ਲਿਊ ਗੋਰਡਨ ਨੇ ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਚੁਣਿਆ। ਲਿਊ ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਵਜੋਂ ਸੇਵਾਮੁਕਤ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸੇਵਾਮੁਕਤੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵਜੋਂ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ। ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਤਰੱਕੀ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਹੈ।

ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਸੱਠ ਅਤੇ ਸੱਤਰ ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬੁਲਾਰੇ ਵਜੋਂ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਮੰਗ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਪਾਈ ਸਿਗਮਾ ਐਪਸਿਲਨ ਨਾਮਕ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਬਣਾਉਣਾ ਸੀ, ਜੋ ਕਿ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਅਤੇ ਸੇਲਜ਼ ਐਗਜ਼ੈਕਟਿਵਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲਿਊ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ, ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਛੋਟਾ ਜਾਪਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਜੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਆਤਮਾ ਵਿੱਚ 30 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਇੰਨੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਤੋਂ ਇੰਨੀ ਖੁਸ਼ੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿੰਨੀ ਇਸ ਸੀਨੀਅਰ ਨਾਗਰਿਕ ਨੂੰ, ਜੋ ਸੇਵਾਮੁਕਤੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ

ਅੰਤ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦਾ।
ਅਤੇ ਲਿਊ ਗੋਰਡਨ ਵਰਗੇ ਲੋਕ ਬੋਰਿੰਗ ਬੁੱਢੇ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਦੁੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।
ਟੀਚੇ, ਮਜ਼ਬੂਤ ਟੀਚੇ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਸਦੀ ਸਰੀਰਕ ਹਾਲਤ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਡੀ. ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਕਾਲਜ ਦੋਸਤ ਦੀ ਮਾਂ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਕੈਂਸਰ ਦਾ ਪਤਾ ਉਦੋਂ ਲੱਗਿਆ ਜਦੋਂ ਉਸਦਾ ਪੁੱਤਰ ਸਿਰਫ਼ ਦੋ ਸਾਲ ਦਾ ਸੀ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਸਦੇ ਪਤੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ। ਉਸਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਕੋਈ ਦਿਲਾਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਪਰ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਡੀ. ਨੇ ਹਾਰ ਮੰਨਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦੋ ਸਾਲ ਦੇ ਪੁੱਤਰ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਕਾਲਜ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਦੇਖਣ ਲਈ ਦ੍ਰਿੜ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪਤੀ ਦੁਆਰਾ ਛੱਡੀ ਗਈ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਕਰਿਆਨੇ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਚਲਾ ਕੇ ਉਸਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਲਈ ਪੈਸੇ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੇ। ਉਸਦੇ ਕਈ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਏ। ਹਰ ਵਾਰ, ਡਾਕਟਰ ਕਹਿੰਦੇ ਸਨ, "ਬਸ ਕੁਝ ਹੋਰ ਮਹੀਨੇ।"
ਕੈਂਸਰ ਕਦੇ ਵੀ ਦੂਰ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਪਰ "ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ" 20 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਫੈਲ ਗਏ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪੁੱਤਰ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਕਾਲਜ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਅਤੇ ਡਿਗਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਦੇਖਿਆ। ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ।
ਟੀਚਾ, ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ, ਇੰਨੀ ਤਾਕਤ ਰੱਖਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਦੋ ਦਹਾਕੇ ਮੌਤ ਨਾਲ ਲੜਦੀ ਰਹੀ। ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੀਣ ਲਈ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਦੁਨੀਆ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਦਵਾਈ - ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਡਾਕਟਰ ਵੀ ਸਹਿਮਤ ਹੋਵੇਗਾ - ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਲੰਮਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਓਨੀ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਸ਼ਕਤੀ।
ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਅਕਤੀ ਇਹ ਸਿਧਾਂਤ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤਰੱਕੀ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਕਦਮ ਅੱਗੇ ਵਧਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਘਰ ਇੱਟ ਨਾਲ ਇੱਟ ਬਣਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਫੁੱਟਬਾਲ ਵਿੱਚ, ਵਿਸ਼ਵ ਕੱਪ ਮੈਚ ਦਰ ਮੈਚ ਜਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਹਰੇਕ ਨਵੇਂ ਗਾਹਕ ਦੇ ਨਾਲ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਛੋਟੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੜੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
ਏਰਿਕ ਸੇਵਰੇਡ ਇੱਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਲੇਖਕ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਰੀਡਰਜ਼ ਡਾਇਜੈਸਟ (ਅਪ੍ਰੈਲ 1957) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹੁਣ ਤੱਕ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹ "ਅਗਲਾ ਮੀਲ" ਦਾ ਸਿਧਾਂਤ ਸਿੱਖੀ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੇਖ ਦਾ ਇੱਕ ਅੰਸ਼ ਹੈ:
"ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਨੂੰ ਅਤੇ ਕਈ ਹੋਰਾਂ ਨੂੰ ਬਰਮਾ-ਭਾਰਤ ਸਰਹੱਦ ਦੇ ਪਹਾੜੀ ਜੰਗਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੁਕਸਾਨੇ ਗਏ ਜਹਾਜ਼ ਤੋਂ ਪੈਰਾਸ਼ੂਟ ਰਾਹੀਂ ਜਾਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੋਣਾ

ਪਿਆ। ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਬਚਾਅ ਟੀਮ ਦੇ ਆਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਅਤੇ ਫਿਰ ਅਸੀਂ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਇੱਕ ਦਰਦਨਾਕ, ਲੰਮਾ ਸਫ਼ਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ। ਸਾਨੂੰ 140 ਮੀਲ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੈਅ ਕਰਨੀ ਪਈ। ਪਹਾੜ, ਅਗਸਤ ਦੀ ਗਰਮੀ ਅਤੇ ਵਿਚਕਾਰ ਮੌਨਸੂਨ ਦੀ ਬਾਰਿਸ਼ ਸੀ।"

"ਸਫ਼ਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਘੰਟੇ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਕਿੱਲ ਮੇਰੀ ਜੁੱਤੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਫੁੱਟ ਡੂੰਘਾ ਜਾ ਵੱਜਿਆ। ਸ਼ਾਮ ਤੱਕ, ਮੇਰੇ ਦੋਵੇਂ ਪੈਰਾਂ 'ਤੇ ਸਿੱਕੇ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਛਾਲੇ ਹੋ ਗਏ ਸਨ। ਕੀ ਮੈਂ 140 ਮੀਲ ਤੱਕ ਲੜਖੜਾ ਸਕਦਾ ਸੀ? ਕੀ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਇੰਨੀ ਦੂਰ ਤੁਰ ਸਕਣਗੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ ਸਨ? ਸਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਅਗਲੀ ਚੋਟੀ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਰਾਤ ਬਿਤਾਉਣ ਲਈ ਅਗਲੇ ਪਿੰਡ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਇਹੀ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਕਰਨਾ ਪਿਆ...

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਦਿੱਤੀ ਅਤੇ 250,000 ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇਕੱਠੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ। ਜੇ ਮੈਂ ਲਿਖੀ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਹ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਕਿਤਾਬ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰੀ ਨਾ ਕਰਦਾ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਅਗਲੇ ਪੈਰੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ, ਅਗਲੇ ਪੰਨੇ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ, ਅਤੇ ਯਕੀਨਨ ਅਗਲੇ ਅਧਿਆਇ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਲਈ, ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ, ਮੈਂ ਪੈਰੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਪੈਰੇ ਲਿਖਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਕਿਤਾਬ 'ਆਪਣੇ ਆਪ ਤਿਆਰ' ਹੋ ਗਈ।"

"ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਲਿਖਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲਈ ਸੀ, ਜੋ ਹੁਣ 2,000 ਹੱਥ-ਲਿਖਤਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ। ਜੇ ਕੋਈ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ 2,000 ਹੱਥ-ਲਿਖਤਾਂ ਲਿਖਣ ਲਈ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਵਾਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਅਸਮਰੱਥਾ ਜ਼ਾਹਰ ਕਰਦਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੱਥ-ਲਿਖਤ ਲਿਖਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਗਿਆ, ਫਿਰ ਦੂਜੀ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹੀ ਕੀਤਾ ਹੈ।"

"ਅਗਲਾ ਮੀਲ" ਸਿਧਾਂਤ ਏਰਿਕ ਸੇਵਾਰੀਡ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਪਹੁੰਚ ਹੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ ਛੱਡਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਫਾਰਮੂਲਾ, ਜਿਸਨੇ ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਹੈ ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਦਾ ਫਾਰਮੂਲਾ। ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਅੰਤਿਮ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਦੁਬਾਰਾ ਕਦੇ ਵੀ ਸਿਗਰਟ ਨਾ ਪੀਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ, ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਲਈ ਦੁਬਾਰਾ ਕਦੇ ਵੀ ਸਿਗਰਟ ਨਾ ਪੀਣ ਦੇ ਸੰਕਲਪ ਜਿੰਨਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਘੰਟਾ ਖਤਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਆਪਣੇ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ

ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੰਟੇ ਲਈ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਇੱਛਾ ਘੱਟਦੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਸਮਾਂ ਦੋ ਘੰਟਿਆਂ ਤੱਕ ਵਧਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੱਕ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੋ ਲੋਕ ਆਦਤ ਛੱਡਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਅਸਹਿ ਮਾਨਸਿਕ ਦਰਦ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਲਈ ਸਿਗਰਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਰਹਿਣਾ ਆਸਾਨ ਹੈ; ਜੀਵਨ ਭਰ ਲਈ ਸਿਗਰਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਰਹਿਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਪਹੁੰਚ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਜੂਨੀਅਰ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਲਈ, ਹਰ ਕੰਮ, ਭਾਵੇਂ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਛੋਟਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਵੇਚ ਕੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਲੈਣ ਦੇ ਯੋਗ ਮੰਨੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਪ੍ਰਚਾਰਕ ਲਈ ਹਰ ਉਪਦੇਸ਼, ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਲਈ ਹਰ ਭਾਸ਼ਣ, ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨੀ ਲਈ ਹਰ ਪ੍ਰਯੋਗ, ਇੱਕ ਵਪਾਰੀ ਲਈ ਹਰ ਮੀਟਿੰਗ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਹੈ।

ਕਈ ਵਾਰ ਇੰਝ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਅਚਾਨਕ ਸਫਲ ਹੋ ਗਿਆ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ ਜੋ ਅਚਾਨਕ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਗਏ ਜਾਪਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਮੁੱਢਲਾ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਉਹ ਅਖੌਤੀ "ਸਫਲ ਲੋਕ" ਜੋ ਜਲਦੀ ਹੀ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਮਜ਼ੋਰ ਨੀਂਹ ਵਾਲੇ ਨਕਲੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਸੁੰਦਰ ਇਮਾਰਤ ਪੱਥਰ ਦੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨਾਲ ਬਣੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਸਫਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਸਾਡੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਬਣਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਕਰੋ: ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਮਾਮੂਲੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਲੱਗੇ, ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਦਮ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧੋ। ਇਸ ਸਵਾਲ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਹਰ ਕੰਮ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ: "ਕੀ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?" ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ; ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ਹਾਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਦਲੇਰੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧੋ।

ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਛਾਲ ਨਹੀਂ ਮਾਰਦੇ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਕਦਮ ਚੁੱਕਦੇ ਹਾਂ। ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਕੋਟਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਸਫਲ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਰਣਨੀਤੀ ਹੈ।

ਆਪਣਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰਨ

ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਇੱਕ ਗਾਈਡ ਵਜੋਂ ਵਰਤੋ। ਹਰੇਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਿਰਲੇਖ ਦੇ ਹੇਠਾਂ, ਲਿਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਗਲੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ, ਜਦੋਂ 30 ਦਿਨ ਪੂਰੇ ਹੋ ਜਾਣ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ 30-ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਛੋਟੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ।

30 ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਸੁਧਾਰ ਗਾਈਡ

ਹੁਣ ਤੋਂ ___ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰਾਂਗਾ।

A. ਮੈਂ ਇਹਨਾਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਦਿਆਂਗਾ: (ਸੁਝਾਅ)

1. ਟਾਲ-ਮਟੋਲ।
2. ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਸ਼ਾ।
3. ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਟੀਵੀ ਦੇਖਣਾ।
4. ਗੱਪਾਂ।

B. ਮੈਂ ਇਹ ਆਦਤਾਂ ਪਾਵਾਂਗਾ: (ਸੁਝਾਅ)

1. ਹਰ ਸਵੇਰ ਆਪਣੀ ਦਿੱਖ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ।
2. ਸੌਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਅਗਲੇ ਦਿਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।
3. ਹਰ ਸੰਭਵ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ।

C. ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਅੱਗੇ ਆਪਣਾ ਮੁੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਓ: (ਸੁਝਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਾਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ।
2. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਇਸਦੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਗਾਹਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣੋ।
3. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹੋਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ।

D. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੀ ਕੀਮਤ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਵਾਂਗਾ: (ਸੁਝਾਅ)

1. ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਾਂਗਾ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤੱਕ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦਾ ਸੀ।
2. ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਰਾਂਗਾ।
3. ਮੈਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਅਣਵੰਡਿਆ ਸਮਾਂ ਦੇਵਾਂਗਾ।

ਈ. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਤੇਜ਼ ਕਰਾਂਗਾ: (ਸੁਝਾਅ)

1. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਰਸਾਲੇ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਦੋ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਵਾਂਗਾ।

2. ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹਾਂਗਾ।
3. ਮੈਂ ਚਾਰ ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਵਾਂਗਾ।
4. ਮੈਂ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਚੁੱਪਚਾਪ ਬੈਠਾਂਗਾ ਅਤੇ ਹਰ ਰੋਜ਼ 30 ਮਿੰਟ ਧਿਆਨ ਕਰਾਂਗਾ।

ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਸਕ੍ਰਿਤ ਵਿਅਕਤੀ, ਚੰਗੇ ਵਿਵਹਾਰ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ, ਚੰਗੇ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ, ਆਕਰਸ਼ਕ ਪਹਿਰਾਵੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ, ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਏ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਰ ਰੋਜ਼, ਲਗਾਤਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਨਵੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਬੁਰੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਇਸ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਯਤਨ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੈ।

ਬਸ ਆਪਣੀ 30-ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਸੁਧਾਰ ਗਾਈਡ ਬਣਾਓ।

ਅਕਸਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਕੁਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਪਰ ਅਕਸਰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮੇਰੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਵਿਗਾੜ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ।"

ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਘਟਨਾਵਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਗੰਭੀਰ ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਮੌਤ, ਕੋਈ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਜਿਸਦੀ ਤੁਸੀਂ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹਾਦਸਾ।

ਤਾਂ ਆਓ ਆਪਾਂ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾ ਦੇਈਏ: ਵਿਕਲਪਿਕ ਰਸਤੇ ਤਿਆਰ ਰੱਖੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੜਕ 'ਤੇ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ "ਸੜਕ ਬੰਦ ਹੈ" ਵਾਲਾ ਬੋਰਡ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉੱਥੇ ਕੈਂਪ ਨਾ ਲਗਾਓ ਜਾਂ ਘਰ ਵਾਪਸ ਨਾ ਜਾਓ। ਸੜਕ ਬੰਦ ਹੋਣ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੋਈ ਹੋਰ ਰਸਤਾ ਲੈਣਾ ਪਵੇਗਾ।

ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਫੌਜੀ ਅਧਿਕਾਰੀ ਕਿਵੇਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਾਸਟਰ ਪਲਾਨ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਿਕਲਪਿਕ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਅਚਾਨਕ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਯੋਜਨਾ A ਨੂੰ ਅਸੰਭਵ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਯੋਜਨਾ B ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮ ਨਾਲ ਬੈਠਦੇ ਹੋ ਭਾਵੇਂ ਜਿਸ ਹਵਾਈ ਅੱਡੇ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਤਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਨੇੜੇ ਹੈ ਪਰ ਉੱਥੇ ਉਤਰਨ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਇਸ ਸਮੇਂ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਘਬਰਾਓ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਕੋਲ ਇੱਕ ਵਿਕਲਪਿਕ ਲੈਂਡਿੰਗ ਸਾਈਟ ਹੈ ਅਤੇ ਕਾਫ਼ੀ

ਰਿਜ਼ਰਵ ਈਂਧਨ ਹੈ।
ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਲੱਭਣਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸਨੇ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਵੀ ਵਿਕਲਪਿਕ ਰਸਤੇ ਨਾ ਵਰਤੇ ਹੋਣ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਿਕਲਪਿਕ ਰਸਤੇ ਵਰਤ ਕੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ।
ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਬਦਲਵਾਂ ਰਸਤਾ ਅਪਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨਹੀਂ ਬਦਲਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਰਸਤਾ ਬਦਲਦੇ ਹੋ।
ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, "ਕਾਸ਼ ਮੈਂ ਉਹ ਸਟਾਕ ਉਦੋਂ ਖਰੀਦਿਆ ਹੁੰਦਾ। ਅੱਜ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਪੈਸੇ ਹੁੰਦੇ।"
ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਲੋਕ ਸਟਾਕ, ਬਾਂਡ, ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸੰਪਤੀ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਿਵੇਸ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਨਸਿਕ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਗੀਆਂ।
ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜਾਣਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਹ ਕਿੰਨੀਆਂ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਣਗੀਆਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਇਸ ਸਾਲ ਉਸ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ: ਨਿਵੇਸ਼।
ਇਹ ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸਬਕ ਹੈ। ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ "ਔਸਤ" ਤੋਂ ਵੱਧ ਆਮਦਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ, ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਇੱਥੇ ਦੋ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਸਵੈ-ਨਿਵੇਸ਼ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ।
1. ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਿਵੇਸ਼ ਸੱਚੀ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਓ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰੀਏ ਕਿ ਸਿੱਖਿਆ ਤੋਂ ਸਾਡਾ ਅਸਲ ਅਰਥ ਕੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਸਿੱਖਿਆ ਨੂੰ ਸਕੂਲ ਜਾਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਏ ਸਾਲਾਂ, ਡਿਗਰੀਆਂ, ਸਰਟੀਫਿਕੇਟਾਂ, ਜਾਂ ਡਿਪਲੋਮਿਆਂ ਨਾਲ ਤੁਲਨਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਤੀ ਇਹ ਮਾਤਰਾਤਮਕ ਪਹੁੰਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਦੇ ਚੇਅਰਮੈਨ ਰਾਲਫ਼ ਜੇ. ਕੋਰਡੀਨਰ ਨੇ ਸਿੱਖਿਆ ਬਾਰੇ ਸਿਖਰਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ

ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਟ ਕੀਤਾ: "ਸਾਡੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ, ਸ਼੍ਰੀ ਵਿਲਸਨ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੀ ਕੌਫਿਨ, ਕਦੇ ਵੀ ਕਾਲਜ ਨਹੀਂ ਗਏ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਸਾਡੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਕੋਲ ਪੀਐਚ.ਡੀ. ਹੈ, 41 ਵਿੱਚੋਂ 12 ਕੋਲ ਕਾਲਜ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਯੋਗਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦੇ ਹਾਂ, ਡਿਪਲੋਮੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ।" ਇੱਕ ਡਿਪਲੋਮਾ ਜਾਂ ਡਿਗਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਉਸ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੀ। "ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਡਿਪਲੋਮੇ ਨਹੀਂ, ਜੋ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।"

ਕਈਆਂ ਲਈ, ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਇਹ ਤੱਥ-ਜਜ਼ਬ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਸ਼ੈਲੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾਏਗੀ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਅਸੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਗੋਦਾਮਾਂ ਲਈ ਕਿਤਾਬਾਂ, ਫਾਈਲਾਂ ਅਤੇ ਮਸ਼ੀਨਾਂ 'ਤੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਿਰਭਰ ਹੋ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਸ਼ੀਨ ਜਿੰਨਾ ਹੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਹੋਂਦ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖ਼ਤਰੇ ਵਿੱਚ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿਸ ਸੱਚੀ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਉਹ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿੱਖਿਅਤਤਾ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਦਿਮਾਗ ਕਿੰਨਾ ਵਿਕਸਤ ਹੈ - ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਸੋਚਦਾ ਹੈ।

ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ। ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਲਈ, ਸਿੱਖਿਆ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਰੋਤ ਨੇੜਲੇ ਕਾਲਜ ਅਤੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਹਨ। ਸਿੱਖਿਆ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲਜ ਨਹੀਂ ਗਏ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣ 'ਤੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਹੁਣ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੋਰਸ ਉਪਲਬਧ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਵੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਕਾਲਜ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਤੇ ਜੋ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਨ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਮੂਰਖ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ; ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵਾਲੇ ਅਹੁਦੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ 25 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ ਦੀ ਕਲਾਸ ਲਈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਜਿਸ ਕੋਲ 12-ਸਟੋਰਾਂ ਦੀ ਰਿਟੇਲ ਚੇਨ ਸੀ, ਇੱਕ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਭੋਜਨ ਲੜੀ ਲਈ ਦੋ ਖਰੀਦਦਾਰ, ਚਾਰ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਜੀਨੀਅਰ, ਇੱਕ ਹਵਾਈ ਸੈਨਾ ਦਾ ਕਰਨਲ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਉੱਚ ਦਰਜੇ ਦੇ ਲੋਕ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ।

ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਡਿਗਰੀਆਂ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਾਮ ਦੇ ਕਾਲਜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇੱਕ ਡਿਗਰੀ, ਜੋ ਕਿ ਆਖ਼ਰਕਾਰ ਸਿਰਫ਼ ਕਾਗਜ਼ ਦਾ ਇੱਕ ਟੁਕੜਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਲਜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਹੈ।

ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਸਿੱਖਿਆ ਹੀ ਅਸਲ ਸੌਦਾ ਹੈ। $75 ਤੋਂ $150 ਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਾਲ ਲਈ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰਾਤ ਕਾਲਜ ਜਾਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਸਾਲਾਨਾ ਆਮਦਨ ਦੇ ਇਸ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਮੇਰਾ ਭਵਿੱਖ ਇਸ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਦੇ ਵੀ ਯੋਗ ਹੈ?"

ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੁਣੇ ਇਹ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ? ਕਾਲਜ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰੋ: ਆਪਣੀ ਬਾਕੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਲਈ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰਾਤ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ, ਜਵਾਨ ਅਤੇ ਸੁਚੇਤ ਰੱਖੇਗਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੇਗਾ। ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਜੋੜੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹਨ।

2. ਵਿਚਾਰਵਾਨ ਆਗੂਆਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਸਿੱਖਿਆ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਵਾਨ ਆਗੂ, ਜਾਂ ਉਹ ਜੋ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਵੀ ਇਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰਵਾਨ ਆਗੂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਪੋਸ਼ਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮੱਗਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰਵਾਨ ਆਗੂ ਕੌਣ ਹਨ? ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਹਨ, ਪਰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਨਿਰੰਤਰ ਸਪਲਾਈ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਇਹ ਕਰੋ: ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਕਿਤਾਬ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਦੋ ਵਿਚਾਰ-ਉਕਸਾਉਣ ਵਾਲੇ ਰਸਾਲਿਆਂ ਦੀ ਗਾਹਕੀ ਲੈਣ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਪੈਸੇ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਚਿੰਤਕਾਂ ਅਤੇ ਬੁੱਧੀਜੀਵੀਆਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਓਗੇ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ 'ਤੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ, "ਪਰ ਇਸਦਾ ਖਰਚਾ 20 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ ਹੈ। ਮੈਂ ਵਾਲ ਸਟਰੀਟ ਜਰਨਲ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਇੰਨਾ ਖਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।" ਉਸਦੇ ਸਾਥੀ, ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸੀ, ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਵਾਲ ਸਟਰੀਟ ਜਰਨਲ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦਾ।"

ਇਸ ਲਈ, ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ।

ਆਓ ਕੰਮ ਤੇ ਲੱਗੀਏ।

ਹੁਣ ਆਓ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਦੱਸੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ:

1. ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਕਿੱਥੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
2. ਆਪਣੀ 10-ਸਾਲਾ ਯੋਜਨਾ ਲਿਖੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਨਾ ਛੱਡੋ। ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਲਿਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ, ਆਪਣੇ ਘਰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
3. ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਹੋਰ ਊਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ।
4. ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਪਾਇਲਟ ਬਣਨ ਦਿਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਪਾਓਗੇ। 5. ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹਰ ਕਾਰਵਾਈ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਛੋਟੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਲੱਗੇ, ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਸਮਝੋ।
6. 30-ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ।
7. ਵਿਕਲਪਿਕ ਰਸਤੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਵਿਕਲਪਿਕ ਰਸਤੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਰਸਤਾ ਚੁਣਨਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਟੀਚਾ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ; ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਰਸਤਾ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ।
8. ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਅਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਨਸਿਕ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਸੋਚ-ਸਮਝ ਕੇ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ।

☼ ☼ ☼

ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੌੜੀ ਚੜ੍ਹਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਪਰ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਨਹੀਂ ਖਿੱਚਦੇ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਪਰ ਚੁੱਕਦੇ ਹਨ, ਯਾਨੀ ਉਹ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕੋਈ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ ਉਸ ਸਹਿਯੋਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ - ਯਾਨੀ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਜੋ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਅਗਵਾਈ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਣਗੇ - ਨਾਲ-ਨਾਲ ਚੱਲੋ।

ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਦੱਸੇ ਗਏ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਨਮੋਲ ਸਾਬਤ ਹੋਣਗੇ। ਇੱਥੇ, ਅਸੀਂ ਚਾਰ ਮੁੱਖ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਜਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਰੂਪਰੇਖਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ - ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ, ਸਮਾਜਿਕ ਕਲੱਬਾਂ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਵਿੱਚ, ਅਤੇ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ।

ਇਹ ਚਾਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤ ਜਾਂ ਨਿਯਮ ਹਨ:

1. ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
2. ਸੋਚੋ: ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦਾ ਮਨੁੱਖੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?
3. ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ।
4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਰੂਰ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਰਹੱਸਮਈ ਸ਼ਕਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਨਿਯਮ ਨੰਬਰ 1: ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਜਾਦੂਈ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ, ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ

ਹੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਵਿੱਚ ਦੇਖੋ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਟੈਂਡ ਬੀ. ਇੱਕ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਕਾਪੀਰਾਈਟਰ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਜੁੱਤੀਆਂ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਲਿਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਈ, ਤਾਂ ਟੈਂਡ ਨੂੰ ਜੁੱਤੀ ਦਾ ਟੀਵੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ ਗਿਆ।

ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੁਹਿੰਮ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ, ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਤੀਜਾ ਨਹੀਂ ਨਿਕਲਿਆ। ਜੁੱਤੀਆਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਾਧਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਦੋਸ਼ ਟੀਵੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ 'ਤੇ ਸੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਉਹੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਪ੍ਰਸਾਰਿਤ ਹੋ ਰਹੇ ਸਨ।

ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਲਗਭਗ 4 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੇ ਇਸਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੰਨਿਆ। ਇਹਨਾਂ 4 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ "ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖੇ ਗਏ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ।"

ਬਾਕੀ 96 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਜਾਂ ਤਾਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਪ੍ਰਤੀ ਉਦਾਸੀਨ ਸਨ ਜਾਂ ਇਸਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਸੈਂਕੜੇ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, "ਕੀ ਇਹ ਵੀ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਹੈ? ਇਹ ਸਵੇਰੇ 3 ਵਜੇ ਵਜਾਉਣ ਵਾਲਾ ਨਿਊ ਓਰਲੀਨਜ਼ ਬੈਂਡ ਵਰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।" "ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਟੀਵੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਜੁੱਤੀਆਂ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਾਥਰੂਮ ਵੱਲ ਭੱਜਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਰਿੱਜ ਖੋਲ੍ਹਦੇ ਹਨ।" "ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਉੱਚ-ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਦਾ ਹੈ।" "ਇੰਝ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਰਟ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।"

ਜਦੋਂ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਇੰਟਰਵਿਊਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਗਿਆ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਨਤੀਜਾ ਸਾਹਮਣੇ ਆਇਆ। ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਵਾਲੇ 4 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਆਮਦਨ, ਸਿੱਖਿਆ, ਰੁਚੀਆਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਟੇਡ ਦੇ ਸਮਾਨ ਸਨ। ਬਾਕੀ 96 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਸਮਾਜਿਕ-ਆਰਥਿਕ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਸਨ।

ਟੈਂਡ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੀਮਤ ਲਗਭਗ $20,000 ਸੀ, ਅਸਫਲ ਰਹੇ ਕਿਉਂਕਿ ਟੈਂਡ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਹਿੱਤਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਆ। ਉਸਨੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾਏ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਬਣਾਏ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਉਹ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਬਣਾਏ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਸੰਦ ਆਏ, ਨਾ ਕਿ ਉਹ ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਆਏ।
ਜੇ ਟੇਡ ਨੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ, ਜੇ ਉਸਨੇ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਨਤੀਜਾ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਦੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਸਨ: "ਜੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪਿਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਲਈ ਇਹ ਜੁੱਤੇ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ?" "ਜੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਾਪਿਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਜੁੱਤੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ?"
ਜੋਨ ਪ੍ਰਚੂਨ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਈ? ਜੋਨ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ, ਉੱਚ ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਅਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ 24 ਸਾਲਾ ਔਰਤ ਹੈ। ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਲਈ। ਇਹ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਘੱਟ ਕੀਮਤ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਦਰਮਿਆਨੇ ਮੁੱਲ ਵਾਲੇ ਤਿਆਰ ਕੱਪੜੇ ਵੇਚਦਾ ਸੀ। ਜੋਨ ਬਾਰੇ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਪੱਤਰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਨਾਲ ਭਰੇ ਹੋਏ ਸਨ। "ਜੋਨ ਵਿੱਚ ਇੱਛਾ, ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ," ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ। "ਉਹ ਜ਼ਰੂਰ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ।"
ਪਰ ਜੋਨ "ਬਹੁਤ ਸਫਲ" ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਰਿਟੇਲ ਛੱਡ ਕੇ ਦੂਜੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉੱਥੇ ਸਿਰਫ਼ ਅੱਠ ਮਹੀਨੇ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।
ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਬੌਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਸੀ।
"ਜੋਨ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੁੜੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਹਨ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਪਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕਮੀ ਵੀ ਹੈ।"
"ਉਹ ਕੀ ਹੈ?" ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।
"ਜੋਨ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਦੀ ਸੀ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸਨ, ਪਰ ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਗਾਹਕ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਦੇ ਸਨ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ, ਰੰਗ, ਸਮੱਗਰੀ ਅਤੇ ਕੀਮਤ ਚੁਣਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੀ ਸੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਇਹ ਚੀਜ਼ ਸਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਨਹੀਂ, ਜਨਤਾ ਇਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਵਿਕੇਗਾ।"
"ਜੋਨ ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਹੋਈ। ਬਚਪਨ ਤੋਂ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨੀ ਸਿਖਾਈ ਗਈ ਸੀ। ਕੀਮਤ ਉਸਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੀ ਸੀ। ਜੋਨ ਗਰੀਬ ਜਾਂ ਮੱਧ ਵਰਗ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੀ ਸੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਕੱਪੜੇ

ਖਰੀਦਣ ਵੇਲੇ ਕੀਮਤ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੋਨ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦੀਆਂ ਗਈਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਨਤਾ ਦੁਆਰਾ ਕਦਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਗਈ।"

ਮੁੱਖ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ: ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਉਹ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਜਾਓਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਹ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਗਾਹਕ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕੀ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇੱਕ ਸਪੀਕਰ ਜੋ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਦਿਲਚਸਪ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਬੌਸ ਜੋ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲ ਕੰਮ ਕਰਵਾਏਗਾ।

ਇੱਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਇਆ।

"ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਮੈਨੇਜਰ ਵਜੋਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਡਿਊਟੀਆਂ ਸੌਂਪੀਆਂ ਗਈਆਂ। ਇਹ ਇੱਕ ਕੱਪੜੇ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਸੀ। ਉੱਥੇ ਲਿਖੇ ਗਏ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਪੱਤਰਾਂ ਦੀ ਕਿਸਮ ਤੋਂ ਮੈਂ ਹੈਰਾਨ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ ਸੀ। ਭਾਸ਼ਾ ਕਠੋਰ, ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਅਤੇ ਧਮਕੀ ਭਰੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਿਆ ਅਤੇ ਸੋਚਿਆ, 'ਯਾਰ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪੱਤਰ ਲਿਖਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਗੁੱਸੇ ਹੋਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਖਾਤੇ ਦਾ ਨਿਪਟਾਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।' ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਉਤਰ ਗਿਆ ਅਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਪੱਤਰ ਲਿਖਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੇ, ਉਹ ਕਿਸਮ ਜੋ ਜੇਕਰ ਮੈਨੂੰ ਲਿਖੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਖਾਤੇ ਦਾ ਨਿਪਟਾਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਗੇ। ਇਸਨੇ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਇਆ। ਇਸਨੂੰ ਮੇਰੇ ਡਿਫਾਲਟ ਗਾਹਕ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖ ਕੇ, ਸਾਡੀਆਂ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਰਹੀਆਂ, ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਰਿਕਾਰਡ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ।"

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ ਚੋਣਾਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ। ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ, ਜੋ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਰੋਧੀ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘਟੀਆ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਗਿਆ: ਉਸਨੇ ਅਜਿਹੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਿਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਵੋਟਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਸਮਝਦੇ ਸਨ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਉਸਦੇ ਵਿਰੋਧੀ ਨੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਵੱਲ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸਾਨਾਂ

ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਬੋਲਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਫੈਕਟਰੀ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਬੋਲਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ 'ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਸੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਜਿਸ ਵੋਟਰ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰਦਾ ਸੀ ਉਹ ਔਸਤ ਵੋਟਰ ਸੀ, ਕਾਲਜ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨਹੀਂ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਜੇ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਕੀ ਸੋਚਦਾ?" ਇਹ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਰਣਨੀਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਸੋਚ ਕੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਫਿਊਜ਼ ਬਣਾਇਆ ਜੋ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਉੱਡਦਾ। ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ $1.25 ਰੱਖੀ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਏਜੰਸੀ ਦਾ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਤੁਰੰਤ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਟੀਵੀ, ਰੇਡੀਓ ਅਤੇ ਅਖ਼ਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦ ਦਾ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਸੀ। "ਇਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੈ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ 10 ਮਿਲੀਅਨ ਫਿਊਜ਼ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।" ਉਸਦੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ, ਇਹ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਫਿਊਜ਼ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਵਸਤੂਆਂ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਕੋਈ ਰੋਮਾਂਟਿਕ ਅਪੀਲ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਫਿਊਜ਼ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਸਸਤੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। "ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਕੁਝ ਚੋਣਵੇਂ ਰਸਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਕਿਉਂ ਨਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇਸ ਫਿਊਜ਼ ਨੂੰ ਉੱਚ-ਆਮਦਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਕਿਉਂ ਨਾ ਪਹੁੰਚਾਇਆ ਜਾਵੇ?" ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ।

ਪਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਤੂਫ਼ਾਨੀ ਮੁਹਿੰਮ ਚਲਾਈ, ਪਰ "ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਨਤੀਜਿਆਂ" ਕਾਰਨ ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਇਸਨੂੰ ਰੱਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ।

ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ: ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਮਹਿੰਗੇ ਫਿਊਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਿਆ, ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਜੋ $75,000 ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਜੋ $9,000 ਤੋਂ $15,000 ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਰੱਖਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉੱਚ-ਆਮਦਨ ਵਾਲੇ ਸਮੂਹਾਂ 'ਤੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਤੂਫ਼ਾਨੀ ਮੁਹਿੰਮ 'ਤੇ ਇੰਨੇ ਪੈਸੇ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰਦਾ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ

ਕਲਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਅਭਿਆਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

स्थिति	सर्वश्रेष्ठ परिणाम के लिए, खुद से पूछें
1. किसी को काम के बारे में निर्देश देना	"अगर मैं काम पर नया होता, तो क्या इस तरह के निर्देश से मैं पूरी तरह समझ जाता कि मुझे क्या करना है?"
2. विज्ञापन लिखना	"अगर मैं आम ख़रीदार होता, तो इस विज्ञापन के बारे में मेरी राय क्या होती?"
3. टेलीफ़ोन मैनर्स	"अगर मैं सामने वाले की जगह पर होता, तो टेलीफ़ोन पर मेरी आवाज़ और मेरे मैनर्स मुझे कैसे लगते?"
4. तोहफ़ा	"क्या यह तोहफ़ा मुझे पसंद है या यह तोहफ़ा सामने वाले को पसंद आएगा?" (अक्सर दोनों में बहुत फ़र्क़ होता है।)
5. जिस तरीक़े से मैं आदेश देता हूँ	"जिस तरह के आदेश मैं देता हूँ, अगर मैं कर्मचारी होता, तो क्या मैं उस तरह के आदेशों का ख़ुशी-ख़ुशी पालन करता?"
6. बच्चों का अनुशासन	"अगर मैं बच्चा होता - तो उसकी उम्र, अनुभव और भावनाओं के लिहाज़ से- इस अनुशासन के बारे में मेरी प्रतिक्रिया क्या होती?"
7. मेरा हुलिया	"अगर मेरी जगह मेरा सुपीरियर इस तरह के कपड़े पहनता, तो मैं उसके बारे में क्या सोचता?"

स्थिति	सर्वश्रेष्ठ परिणाम के लिए, खुद से पूछें
8. भाषण तैयार करना	"श्रोताओं की पृष्ठभूमि और रुचियों को ध्यान में रखते हुए, क्या मेरा यह वाक्य ठीक रहेगा?"
9. मनोरंजन	"अगर मैं अपने अतिथियों की जगह होता, तो मैं किस तरह का भोजन, संगीत और मनोरंजन पसंद करता?"

ਦੂਜੇ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਹੈ:

1. ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਰੱਖੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ, ਆਮਦਨ, ਬੁੱਧੀ ਅਤੇ ਪਿਛੋਕੜ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
2. ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਜੇ ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦਾ?" (ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।)
3. ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ? ਬਸ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਨਿਯਮ ਨੰ. 2: ਸੋਚੋ: ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦਾ ਮਨੁੱਖੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?

ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ ਬਣਨਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ ਸਾਰੇ ਫੈਸਲੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀ ਸਹੀ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਅਪਮਾਨ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਰ ਨਹੀਂ ਟਿਕਦੇ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਦਾ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਪੈਦਾ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਰਮਚਾਰੀ ਛੱਡ ਕੇ ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜੋ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ

ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਅਹੁਦੇ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਤਾਨਾਸ਼ਾਹ ਦਾ ਅਕਸ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਖਰਾਬ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਦੂਜੀ ਸ਼ੈਲੀ ਠੰਡੀ, ਮਕੈਨੀਕਲ, "ਮੈਂ ਕਿਤਾਬ ਅਨੁਸਾਰ ਜਾਵਾਂਗਾ" ਪਹੁੰਚ ਹੈ। ਇਸ ਸ਼ੈਲੀ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ "ਨਿਯਮ ਕਿਤਾਬ" ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਭ ਕੁਝ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਨਿਯਮ, ਨੀਤੀ, ਜਾਂ ਯੋਜਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ ਜੋ ਆਮ ਸਥਿਤੀਆਂ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਨੇਤਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਹੋਣ, ਇਨਸਾਨ ਨਾ ਹੋਣ। ਅਤੇ ਜਿਸ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਇੱਕ ਮਸ਼ੀਨ ਵਾਂਗ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ। ਇੱਕ ਠੰਡਾ, ਮਕੈਨੀਕਲ ਮਾਹਰ ਇੱਕ ਆਦਰਸ਼ ਬੌਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ "ਮਸ਼ੀਨਾਂ" ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਇੱਕ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਹੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀਆਂ ਉਚਾਈਆਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਇੱਕ ਤੀਜੀ ਸ਼ੈਲੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, "ਮਨੁੱਖੀ ਹੋਣ" ਸ਼ੈਲੀ।

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਜੌਨ ਐਸ. ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੀਤਾ, ਜੋ ਕਿ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਐਲੂਮੀਨੀਅਮ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਵਿਕਾਸ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸੀ। ਜੌਨ "ਮਾਨਵੀਕਰਨ ਸ਼ੈਲੀ" ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਹ ਇਸਦੇ ਲਾਭ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਦਰਜਨਾਂ ਛੋਟੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ, ਜੌਨ ਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰ ਕੀਤਾ, "ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੋ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਰਾਂਗਾ।"

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਉਸਦੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਆਇਆ, ਤਾਂ ਜੌਨ ਨੇ ਉਸਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਘਰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਕੀਤੀ।

ਆਪਣੀ ਸੈਕਟਰੀ ਅਤੇ ਦੋ ਹੋਰ ਮਹਿਲਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਰਾਹੀਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਦੇ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਲਈ ਦਫਤਰ ਦੇ ਜਨਮਦਿਨ ਦੀਆਂ ਪਾਰਟੀਆਂ ਦੀ ਮੇਜ਼ਬਾਨੀ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਕ ਪਰੰਪਰਾ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤੀ। ਇਸ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਸਮਾਗਮ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਅੱਧਾ ਘੰਟਾ ਬਰਬਾਦੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਨਿਵੇਸ਼ ਸੀ। ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਿਵੇਸ਼।

ਜਦੋਂ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਘੱਟ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੌਨ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਧਾਰਮਿਕ ਤਿਉਹਾਰ ਮਨਾਉਣ ਲਈ

ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੇਗਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਜਿਹੇ ਤਿਉਹਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੁੱਟੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਸਨ।
ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਮੈਂਬਰ ਬਿਮਾਰ ਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਜੌਨ ਇਸਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਸਦੇ ਸਟਾਫ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਜੌਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢਦਾ ਸੀ।
ਪਰ ਜੌਨ ਦੇ "ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ" ਦੇ ਫ਼ਲਸਫ਼ੇ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਉਦਾਹਰਣ ਉਦੋਂ ਆਈ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ। ਜੌਨ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਬੌਸ ਨੇ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਸੀ ਜਿਸਦੀ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਜਾਂ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਜੌਨ ਨੇ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲਿਆ। ਉਸਨੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਬੁਲਾਉਣ ਦੇ ਰਵਾਇਤੀ ਢੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ, ਜੋ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬੁਰੀ ਖ਼ਬਰ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਸਨੂੰ ਠੀਕ ਹੋਣ ਲਈ 15 ਜਾਂ 30 ਦਿਨ ਦੇਣਾ ਹੈ।
ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਦੋ ਅਸਾਧਾਰਨ ਕੰਮ ਕੀਤੇ। ਪਹਿਲਾ, ਉਸਨੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡਣਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਥਾਂ ਲੱਭਣਾ ਉਸਦੇ ਹਿੱਤ ਵਿੱਚ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਸਦੇ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ। ਉਸਨੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਾਲ ਮੁਲਾਕਾਤ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਾਮਵਰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ। ਅੱਗੇ, ਉਸਨੇ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕੀਤਾ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਯਮ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਿੱਥੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੇ ਹੁਨਰ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਸਨੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਵੀ ਕੀਤਾ। ਸਿਰਫ਼ 18 ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ।
ਮੈਂ ਇਸ ਬਰਖਾਸਤਗੀ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨ ਸੀ ਅਤੇ ਜੌਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੰਨੀ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ 'ਤੇ ਇੰਨੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ। ਜੌਨ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, "ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਕਹਾਵਤ ਹੈ। ਜੋ ਕੋਈ ਵੀ ਕਿਸੇ ਦੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੇਠ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਸਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖ ਲਿਆ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਾਡਾ ਫਰਜ਼ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇਈਏ।"
ਜੌਨ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, "ਕੋਈ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕੱਢਦੇ ਹੋ। ਉਸ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ

ਕੇ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਉਹ ਉਦਾਹਰਣ ਕਾਇਮ ਕਰਕੇ, ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਮੈਂ ਇੱਥੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਸੜਕ 'ਤੇ ਡੱਬੇ ਨੂੰ ਲੱਤ ਨਹੀਂ ਮਾਰਨਗੇ।"

ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਜੌਨ ਦੀ "ਮਨੁੱਖੀ" ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਨੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਨਤੀਜੇ ਦਿੱਤੇ। ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਦੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਬਦਨਾਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਮਿਲੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ।

15 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਬੌਬ ਡਬਲਯੂ ਕਹਾਂਗਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਪੰਜਾਹ ਅਤੇ ਸੱਠ ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਦਮ 'ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਪੜ੍ਹਿਆ-ਲਿਖਿਆ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਇਸ ਲਈ 1931 ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਚਲੀ ਗਈ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਲੜਾਕੂ, ਉਸਨੇ ਵਿਹਲੇ ਬੈਠਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਗੈਰੇਜ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਫਰਨੀਚਰ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ। ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ, ਉਸਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਉੱਭਰਿਆ, ਅਤੇ ਅੱਜ, ਬੌਬ ਇੱਕ ਆਧੁਨਿਕ ਫਰਨੀਚਰ ਨਿਰਮਾਤਾ ਹੈ, ਜੋ 300 ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਾਰੀਗਰਾਂ ਨੂੰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਅੱਜ, ਬੌਬ ਇੱਕ ਕਰੋੜਪਤੀ ਹੈ। ਪੈਸੇ ਅਤੇ ਭੌਤਿਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਉਸਦੀ ਚਿੰਤਾ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਪਰ ਬੌਬ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਅਮੀਰ ਹੈ। ਉਹ ਦੋਸਤਾਂ, ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇੱਕ ਕਰੋੜਪਤੀ ਹੈ।

ਬੌਬ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਖੂਬੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਉਸਦੀ ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ। ਉਹ ਦਿਆਲੂ ਹੈ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਵੇ। ਅਤੇ ਉਹ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਹੈ।

ਇੱਕ ਦਿਨ, ਮੈਂ ਅਤੇ ਬੌਬ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਨ ਦੇ ਉਸਦੇ ਅੰਦਾਜ਼ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ। ਬੌਬ ਦਾ ਆਲੋਚਨਾ ਪ੍ਰਤੀ ਮਨੁੱਖੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਫਾਰਮੂਲਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਇਹ ਕਹੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬੌਸ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ - ਅਤੇ ਤਰੀਕਾ ਹੀ ਕੁੰਜੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਗਲਤੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਠੇਸ ਨਾ ਪਹੁੰਚੇ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਜਾਂ ਅਪਮਾਨਿਤ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਮੈਂ ਇਹਨਾਂ ਚਾਰ ਸਧਾਰਨ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ:

ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਕੱਲਿਆਂ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।
ਦੂਜਾ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।
ਤੀਜਾ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਹੈ।
ਚੌਥਾ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਨੁਕਤਿਆਂ ਲਈ ਉਸਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।
"ਅਤੇ ਇਹ ਚਾਰ-ਕਦਮ ਵਾਲਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਰਤਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਲੋਕ ਮੇਰਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੋਕ ਆਲੋਚਨਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਮੇਰੇ ਦਫ਼ਤਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀ ਗੱਲ 'ਤੇ ਕੋਈ ਇਤਰਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਚੰਗੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।"
"ਮੈਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਜੀਵਨ ਭਰ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਓਨੀਆਂ ਹੀ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਹਾਂ ਤਾਂ, ਮੈਂ ਇਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ। ਇਹ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ।"
"ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਸ਼ਾਇਦ ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ, ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਰਕਰ ਸ਼ਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਆਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਜਲਦੀ ਹੀ ਹੰਗਾਮਾ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਵਾਰਨਿਸ਼ ਦਾ 5 ਗੈਲਨ ਡਰੱਮ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਫੈਕਟਰੀ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਖਿੰਡਾ ਦੇਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਦੂਜੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰੱਮ ਖੋਹ ਲਿਆ, ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਸੁਪਰਡੈਂਟ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਬਾਹਰ ਸੁੱਟ ਦਿੱਤਾ।"
"ਮੈਂ ਬਾਹਰ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਕੰਧ ਨਾਲ ਲੱਗ ਕੇ ਬੈਠਾ ਦੇਖਿਆ। ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ, ਉਸਨੂੰ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਇਆ, ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਘਰ ਲੈ ਆਇਆ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਬਹੁਤ ਦੁਖੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। "ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। "ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਡਬਲਯੂ. (ਭਾਵ ਮੈਂ) ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਸ਼ਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਣ ਨੂੰ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ। ਹੁਣ ਜਿਮ ਜ਼ਰੂਰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਗੁਆ ਦੇਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰਾਂਗੇ?" ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਿਮ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਗੁਆਏਗਾ। ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਇੰਨੀ ਨਿਸ਼ਚਤਤਾ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿ ਸਕਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਇੰਨੀ ਨਿਸ਼ਚਤਤਾ ਨਾਲ ਕਹਿ ਸਕਦੀ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਯੂ. ਸੀ।"
"ਇਹ ਸੁਣ ਕੇ ਉਹ ਲਗਭਗ ਬੇਹੋਸ਼ ਹੋ ਗਈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਜਿਮ

ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਘਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰੇਗੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਜਿਮ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਭੇਜ ਦੇਵੇ।"

“ਫਿਰ ਮੈਂ ਫੈਕਟਰੀ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਅਤੇ ਜਿਮ ਦੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਅੱਜ ਵਾਪਰੀ ਅਣਸੁਖਾਵੀਂ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ। ਜਿਮ ਕੱਲ੍ਹ ਕੰਮ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਸ ਨਾਲ ਦਿਆਲੂ ਬਣੋ। ਉਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੌਕਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

“ਜਿਮ ਵਾਪਸ ਆਇਆ, ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਸ਼ਰਾਬ ਪੀਣ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਕਦੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਆਈ। ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਇਸ ਬਾਰੇ ਭੁੱਲ ਗਿਆ। ਪਰ ਜਿਮ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਿਆ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਥਾਨਕ ਯੂਨੀਅਨ ਹੈੱਡਕੁਆਰਟਰ ਨੇ ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਥਾਨਕ ਯੂਨੀਅਨ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਭੇਜਿਆ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨ। ਜਿਮ - ਜੋ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਨਿਮਰ ਸੀ - ਅਚਾਨਕ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਅਚਾਨਕ ਚੁਸਤੀ ਦਿਖਾਈ ਅਤੇ ਫੈਕਟਰੀ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਸ਼੍ਰੀ ਡਬਲਯੂ. ਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਚੰਗਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵੀ ਬੇਇਨਸਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲਿਆਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਸੀ।

"ਬਾਹਰੀ ਲੋਕ ਚਲੇ ਗਏ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੰਟਰੈਕਟ ਆਮ ਵਾਂਗ ਦੋਸਤਾਨਾ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ ਜਿਮ ਇਸਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਸੀ।"

"ਮਨੁੱਖੀ" ਸ਼ੈਲੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਦੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕਿਸੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਮੁੱਦੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਇਸ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਦਾ ਮਨੁੱਖੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?"

ਇਸ ਸਵਾਲ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਮਤਭੇਦ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਗਲਤੀਆਂ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਬੌਬ ਦਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਕੁੜੱਤਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਵਿਅੰਗ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨੀਵਾਂ ਨਾ ਬਣਾਓ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣ ਦਾ ਮਨੁੱਖੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?" ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ - ਕਦੇ ਜਲਦੀ, ਕਦੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ - ਪਰ ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

"ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ" ਨਿਯਮ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਕਿ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਿਖਾਓ। ਸਾਰਿਆਂ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਓ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਮੁੱਖ ਟੀਚਾ ਇਸਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਓਨਾ ਹੀ ਸਮਰਪਿਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸਮਰਪਿਤ ਹੋਣਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ।

ਜਦੋਂ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹੋ। ਇਹ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਅਮਰੀਕੀ ਪਰੰਪਰਾ ਹੈ ਕਿ ਛੋਟੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਵਧੇਗੀ। ਅਤੇ ਡਰੋ ਨਾ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਹੱਤਤਾ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ। ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ ਦਿਲ ਅਤੇ ਇੰਨੇ ਨਿਮਰ ਵਿਵਹਾਰ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸ਼ੇਖੀ ਮਾਰਦਾ ਹੈ। ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਨਿਮਰਤਾ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਹਰ ਵਾਧੂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਹੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਖਰਚਣਾ ਪੈਂਦਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, "ਗੁਪਤ ਵੋਟਿੰਗ" ਨੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹਾਰ ਦਿੱਤੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਅਧਿਕਾਰੀ ਕਦੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਲਈ ਆਉਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਅਣਸੁਖਾਵੀਂ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣਗੇ।

ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।

ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੋ। ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਨਿਯਮ ਨੰ. 3: ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਉਹ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਸਹੀ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ।" ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕੋਈ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ।

ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ, ਤਰੱਕੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਯਤਨਸ਼ੀਲ ਹਨ। ਨੇਤਾ, ਸੱਚੇ ਨੇਤਾ, ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਯਥਾਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ (ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਠੀਕ ਹਨ, ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬਦਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ) ਹਮੇਸ਼ਾ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੁੰਦੇ ਹਨ (ਸੁਧਾਰ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ)। ਨੇਤਾਵਾਂ ਦੀ ਕਤਾਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਭਵਿੱਖ 'ਤੇ ਟਿਕਾਈ ਰੱਖੋ।

ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਦੋ ਖਾਸ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

1. ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ।
2. ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਉੱਚੇ ਮਿਆਰ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ।

ਕਈ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਦਰਮਿਆਨੇ ਆਕਾਰ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਇਸ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨੇ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਸੱਤ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਸਨੇ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੋਂ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣ ਅਤੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਇਸ ਅਹੁਦੇ 'ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦੇਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਜੋ ਸਾਰੇ ਤਜਰਬੇ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ ਬਰਾਬਰ ਸਨ।

ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਹਰੇਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਦਿਨ ਬਿਤਾਉਣਾ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦਾ ਆਗੂ ਬਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹਨ। ਹਰੇਕ ਸੇਲਜ਼ਪਰਸਨ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਇੱਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਆਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੇਗਾ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਅਸਲ ਉਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ।

ਦੋ ਆਦਮੀਆਂ ਨੇ ਲਗਭਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦਿੱਤੀ। ਦੋਵੇਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਅਸਹਿਜ ਸਨ। ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ "ਕੁਝ ਬਦਲਣ" ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਦੋਵੇਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਯਥਾਸਥਿਤੀ ਦੇ ਪੱਕੇ ਸਮਰਥਕ ਸਨ। ਦੋਵਾਂ ਨੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਕੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖੇਤਰ ਕਿਵੇਂ ਵੰਡੇ ਗਏ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਸਮੱਗਰੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ - ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ 'ਤੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਸਭ ਕੁਝ ਵਧੀਆ ਹੈ।" ਖਾਸ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ, ਦੋਵਾਂ ਆਦਮੀਆਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੌਜੂਦਾ ਨੀਤੀ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਬਦਲਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਦੋਵੇਂ ਆਦਮੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਸਨ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰਹਿਣ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ

ਨੇ, ਮੈਨੂੰ ਮੇਰੇ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਜਾਂਦੇ ਸਮੇਂ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਦਿਨ ਕਿਉਂ ਬਿਤਾਇਆ, ਪਰ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਸ਼੍ਰੀ ਐਮ. ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਹੈ। ਕੁਝ ਵੀ ਬਦਲਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਤੀਜਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਤਰੱਕੀ 'ਤੇ ਮਾਣ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਸੁਧਾਰ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਸਾਰਾ ਦਿਨ, ਇਹ ਤੀਜਾ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿ ਨਵਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਸੇਵਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਸਮੇਂ ਦੀ ਬਰਬਾਦੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਘਟਾਉਣਾ ਹੈ, ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਬਣਾਈ ਸੀ, ਜਿਸਦਾ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮੈਂ ਗਿਆ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, "ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਿਆ। ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।"

ਜ਼ਾਹਿਰ ਹੈ, ਮੇਰੀ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਿਸੇ ਤੀਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਸੀ। ਇਹ ਇੱਕ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਸੀ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਸੀ। ਤਰੱਕੀ, ਕੁਸ਼ਲਤਾ, ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਨਵੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਬਿਹਤਰ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਵਧੀ ਹੋਈ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ।

ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ, ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣੋਗੇ!

ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੇਖਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ ਕਿ ਆਗੂ ਆਪਣੇ ਪੈਰੋਕਾਰਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੇਂਡੂ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਦਾ ਸੀ, ਜਿੱਥੇ ਅੱਠ ਕਲਾਸਾਂ ਸਨ, ਇੱਕ ਅਧਿਆਪਕ ਸੀ, ਅਤੇ ਚਾਲੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਭਰੇ ਹੋਏ ਸਨ। ਨਵੇਂ ਅਧਿਆਪਕ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਸੱਤਵੀਂ ਅਤੇ ਅੱਠਵੀਂ ਜਮਾਤ ਦੇ ਪੁਰਾਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਵਿੱਚ, ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਧਿਆਪਕ ਨੂੰ ਔਖਾ ਸਮਾਂ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ।

ਇੱਕ ਸਾਲ, ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਹੰਗਾਮਾ ਸੀ। ਹਰ ਰੋਜ਼, ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਦਰਜਨਾਂ ਮਜ਼ਾਕ ਹੁੰਦੇ ਸਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਚਾਕ ਸੁੱਟਣਾ, ਕਾਗਜ਼ ਦੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਉਡਾਉਣੇ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ। ਕੁਝ ਗੰਭੀਰ ਘਟਨਾਵਾਂ ਵੀ ਵਾਪਰੀਆਂ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇੱਕ ਅਧਿਆਪਕ ਨੂੰ ਅੱਧੇ ਦਿਨ ਲਈ ਸਕੂਲ ਦੇ ਬਾਹਰ ਖੜ੍ਹਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਅੰਦਰੋਂ ਬੰਦ ਸੀ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਾਰ, ਉਲਟ ਹੋਇਆ: ਅਧਿਆਪਕ ਅੰਦਰੋਂ ਬੰਦ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਬਾਹਰੋਂ ਬੰਦ ਸੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ,

ਇੱਕ ਸ਼ਰਾਰਤੀ ਬੱਚਾ ਆਪਣੇ ਕੁੱਤੇ ਨੂੰ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਲੈ ਆਇਆ।
ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਇਹ ਬੱਚੇ ਅਪਰਾਧੀ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਚੋਰੀ ਕਰਨ, ਸਰੀਰਕ ਹਿੰਸਾ ਕਰਨ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਹਤਮੰਦ ਬੱਚੇ ਸਨ ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ਰਾਰਤ ਰਾਹੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਊਰਜਾ ਛੱਡ ਰਹੇ ਸਨ।
ਇਸ ਲਈ, ਅਧਿਆਪਕ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸ ਸਾਲ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋ ਗਿਆ, ਪਰ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਅਧਿਆਪਕ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨਾ ਪਿਆ, ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ।
ਨਵੀਂ ਅਧਿਆਪਕਾ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਪੁਰਾਣੇ ਨਾਲੋਂ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਮਾਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ। ਹਰੇਕ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੌਂਪੀ ਗਈ ਸੀ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਲੈਕਬੋਰਡ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਧੂੜ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਜਾਂ ਛੋਟੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ। ਨਵੀਂ ਅਧਿਆਪਕਾ ਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਊਰਜਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭੇ, ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਸ਼ਰਾਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਈ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਵਿਦਿਅਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਚਰਿੱਤਰ ਵਿਕਾਸ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਸੀ।
ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਭੂਤਾਂ ਵਾਂਗ ਕਿਉਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਅਤੇ ਅਗਲੇ ਸਾਲ, ਉਹ ਦੇਵਤਿਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਸਨ? ਫ਼ਰਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਗੂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਧਿਆਪਕ ਦਾ ਸੀ। ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ, ਅਸੀਂ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਰਾਰਤ ਲਈ ਦੋਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਠਹਿਰਾ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਅਧਿਆਪਕ ਦੀ ਗਲਤੀ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੇਧ ਦਿੱਤੀ। ਪਹਿਲੀ ਅਧਿਆਪਕਾ ਨੂੰ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਬਹੁਤੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖੇ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੀ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ।
ਪਰ ਦੂਜੀ ਅਧਿਆਪਕਾ ਨੇ ਉੱਚੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਿਆਰ ਕਾਇਮ ਕੀਤੇ। ਉਹ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪਿਆਰ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ। ਉਹ ਹਰ ਇੱਕ ਨਾਲ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਵਾਂਗ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਅਨੁਸ਼ਾਸਿਤ ਸੀ।
ਅਤੇ ਹਰ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਅਧਿਆਪਕ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਸਿੱਖਿਆ।
ਅਸੀਂ ਬਾਲਗ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ

ਦੌਰਾਨ, ਜਨਰਲਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਮਨੋਬਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਯੂਨਿਟਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਪਤਾਨ "ਲਾਪਰਵਾਹ," "ਆਰਾਮਦੇਹ" ਜਾਂ "ਉਦਾਸ" ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਯੂਨਿਟ ਉਹ ਸਨ ਜਿੱਥੇ ਕੈਪਟਨ ਖੁਦ ਉੱਚ ਮਿਆਰਾਂ 'ਤੇ ਕਾਇਮ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਫੌਜ ਵਿੱਚ, ਘੱਟ ਮਿਆਰਾਂ ਵਾਲੇ ਅਫਸਰਾਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ।

ਕਾਲਜ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵੀ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਕਲਾਸਾਂ ਤੋੜ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਨਕਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਬਿਨਾਂ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੇ ਚੰਗੇ ਅੰਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦੂਜੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ, ਇਹੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਵਾਧੂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਹੀ ਗੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਢੰਗ-ਤਰੀਕਿਆਂ, ਕੰਪਨੀ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੈਤਿਕਤਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਜਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੌਸ ਨਾਲ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਮਿਲਣਗੀਆਂ।

ਹਰ ਸਾਲ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜੋ ਆਪਣੀ ਤਰੱਕੀ ਤੋਂ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ, ਕੁਝ ਬਦਲਾਅ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਤੇ ਇੱਥੇ ਉਹ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ: ਉਹ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੰਪਨੀਆਂ (ਅਤੇ ਕਾਲਜ, ਚਰਚ, ਕਲੱਬ, ਯੂਨੀਅਨਾਂ, ਅਤੇ ਹਰ ਕਿਸਮ ਦੇ ਸੰਗਠਨ) ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਉੱਪਰ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਹੇਠਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਨਹੀਂ। ਉੱਪਰਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਬਦਲੋ, ਅਤੇ ਹੇਠਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਬਦਲ ਜਾਵੇਗੀ।

ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਦੇ ਨੇਤਾ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕ ਤੁਰੰਤ ਤੁਹਾਡੀ ਉਦਾਹਰਣ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚਿੰਤਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣ ਸਕਣ, ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਹਰ ਹਰਕਤ ਨੂੰ ਬੜੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, "ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮੈਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਖੁੱਲ੍ਹ ਦੇਵੇਗਾ? ਉਹ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਖੁਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਜੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰਾਂ ਤਾਂ ਉਹ ਕੀ ਕਹੇਗਾ?"

ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਆਪਣੀ ਮਿਸਾਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ। ਇਸ ਪੁਰਾਣੀ ਪਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੱਚੀ ਆਇਤ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਬਣਨ ਦਿਓ:

ਇਹ ਦੁਨੀਆਂ
ਇਹ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਦੁਨੀਆਂ ਹੋਵੇਗੀ?
ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ
ਕੀ ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ?

ਇਸ ਕਹਾਵਤ ਦੇ ਅਰਥ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ, ਦੁਨੀਆ ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਥਾਂ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ਬਦ ਲਗਾਓ ਅਤੇ ਹੁਣ ਆਇਤ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ:

ਇਹ ਕੰਪਨੀ
ਇਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਹੋਵੇਗੀ?
ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ
ਕੀ ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ?

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਜੇ ਹਰ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕਲੱਬ, ਭਾਈਚਾਰਾ, ਸਕੂਲ ਜਾਂ ਚਰਚ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।

ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਜੀਓ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਿਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ, ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀਆਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉੱਚ-ਪੱਧਰੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਕੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਕ ਹਾਂ?

ਚੈੱਕਲਿਸਟ

A. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ?

1. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਹਰ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ, ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?

3. ਕੀ ਅੱਜ ਮੇਰੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਰਾਏ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੈ - ਮਾਤਰਾ ਅਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੋਵਾਂ ਪੱਖੋਂ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ, ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਅਤੇ ਸਾਥੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਮਿਸਾਲ ਕਾਇਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?

B. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਬਾਰੇ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ?

1. ਕੰਨਿਆ ਕੀ ਮੇਰਾ ਪਰਿਵਾਰ ਅੱਜ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ ਹੈ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?
3. ਕੀ ਮੇਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਘਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਦਿਲਚਸਪ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹਨ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ "ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ", ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਮਿਸਾਲ ਕਾਇਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਜੋ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦਾ ਹੈ?

C. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ?

1. ਕੀ ਮੈਂ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਅੱਜ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਂ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਕੀਮਤ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ 'ਤੇ ਹਾਂ?
3. ਕੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੰਜ ਸਾਲ ਅੱਗੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹੈ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਉਸ ਸੰਗਠਨ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਤਾਕਤ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ?

ਘ. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ?

1. ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰੇ (ਮੇਰਾ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ, ਚਰਚ, ਸਕੂਲ, ਆਦਿ) ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕੀਤਾ ਹੈ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਜਾਂ ਕੀ ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਤਰਾਜ਼ ਉਠਾਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?

3. ਕੀ ਮੈਂ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕੀਤੀ ਹੈ?

4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਨਿਯਮ ਨੰ. 4: ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

ਅਸੀਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਿਅਸਤ ਲੋਕ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ। ਅਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਅਸਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨੇਤਾ ਲਗਾਤਾਰ ਕੰਮ ਨਾਲ ਭਰੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਿਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਨੇਤਾ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ ਇਕੱਲੇ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸ ਖਾਲੀ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਮਹਾਨ ਧਾਰਮਿਕ ਆਗੂਆਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕੀਤਾ। ਮੂਸਾ ਨੇ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਇਆ, ਕਈ ਵਾਰ ਬਹੁਤ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਯਿਸੂ ਮਸੀਹ, ਬੁੱਧ, ਕਨਫਿਊਸ਼ਸ, ਮੁਹੰਮਦ ਅਤੇ ਗਾਂਧੀ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ। ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਹਰ ਮਸ਼ਹੂਰ ਧਾਰਮਿਕ ਆਗੂ ਨੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਭਟਕਾਅ ਤੋਂ ਦੂਰ, ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਚਿੰਤਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਇਆ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਆਗੂਆਂ ਨੇ ਇਤਿਹਾਸ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਛਾਪ ਛੱਡੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਚੰਗੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਮਾੜੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਸਵਾਲ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਡੀ. ਰੂਜ਼ਵੈਲਟ ਨੇ ਕਦੇ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਾਧਾਰਨ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੋਲੀਓ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਕਾਂਤ ਨਾ ਮਿਲਿਆ ਹੁੰਦਾ। ਹੈਰੀ ਟਰੂਮੈਨ ਨੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਬਚਪਨ ਅਤੇ ਜਵਾਨੀ ਦਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ ਆਪਣੇ ਮਸੂਰੀ ਫਾਰਮ 'ਤੇ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਇਆ।

ਜੇ ਹਿਟਲਰ ਨੂੰ ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਇਕਾਂਤ ਨਾ ਮਿਲਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਸ਼ਾਇਦ ਸੱਤਾ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਉਂਦਾ। ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਆਪਣੀ ਮਹਾਨ ਯੋਜਨਾ, ਮੇਨ ਕੈਂਫ ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲਿਆ, ਜਿਸਨੇ ਸਾਰੀ ਜਰਮਨ ਆਬਾਦੀ ਨੂੰ ਅਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅੰਨ੍ਹਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

ਕਮਿਊਨਿਜ਼ਮ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੂਟਨੀਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚਲਾਕ ਆਗੂਆਂ - ਲੈਨਿਨ, ਸਟਾਲਿਨ, ਮਾਰਕਸ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ - ਨੇ ਵੀ ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਇਆ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬਾਹਰੀ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ।

ਵੱਡੀਆਂ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਪੰਜ ਘੰਟੇ ਲੈਕਚਰ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਸਮਾਂ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਹਸਤੀਆਂ ਸਾਰਾ ਦਿਨ ਸਾਥੀਆਂ, ਸਕੱਤਰਾਂ, ਟੈਲੀਫੋਨ ਕਾਲਾਂ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੀਆਂ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ 168 ਘੰਟੇ ਜਾਂ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ 720 ਘੰਟੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ: ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢਦੇ ਹਨ। ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ, ਆਗੂ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਹੱਲ ਲੱਭਦੇ ਹਨ, ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ, ਇੱਕ ਵਾਕੰਸ਼ ਵਿੱਚ, ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੋਚਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਸਿਰਜਣਾਤਮਕ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕਦੇ ਵੀ ਇਕੱਲਾ ਨਾ ਰਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਘਿਰਿਆ ਰਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਇਕੱਲਤਾ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਰਹਿਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਵੀ, ਉਹ ਘੱਟ ਹੀ ਇਕੱਲਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਹਰ ਸਮੇਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਗੱਪਾਂ ਮਾਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹਾਲਾਤਾਂ ਕਾਰਨ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕੱਲੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕੱਲੇ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਸਮੇਂ, ਉਹ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਅਖ਼ਬਾਰਾਂ, ਰੇਡੀਓ, ਟੈਲੀਫ਼ੋਨ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਯੰਤਰ ਵੱਲ ਮੁੜਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਭਟਕਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਟੀਵੀ, ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਅਖ਼ਬਾਰ, ਮੇਰਾ ਮਨ ਭਰ ਦਿਓ। ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਡਰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।"

ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਮੈਂ ਇਕੱਲਾਪਣ ਨੂੰ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਸੁਤੰਤਰ ਸੋਚ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਨ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਬੰਦ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਮਾਂ ਬੀਤਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਸ਼੍ਰੀਮਾਨ ਮੈਂ ਇਕੱਲਾਪਣ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਖੋਖਲਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਕਈ ਗਲਤ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਟੀਚਾ-ਨਿਰਧਾਰਨ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਸਥਿਰਤਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਉਹ ਉਸ ਮਹਾਂਸ਼ਕਤੀ ਤੋਂ ਅਣਜਾਣ ਹੈ ਜੋ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਵਿਹਲੀ ਪਈ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਨਾ ਬਣੋ। ਮੈਂ ਇਕੱਲਤਾ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਸਫਲ ਨੇਤਾ ਇਕੱਲਤਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਸੁਪਰਪਾਵਰ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਹੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿਵੇਂ।

ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ 13 ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਲਈ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਬੇਤਰਤੀਬ ਘਟਨਾ ਬਾਰੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਗਿਆ, ਸਾਰੇ ਭਟਕਣਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ, ਪੂਰੀ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ।

ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਅਪਵਾਦ ਦੇ, ਹਰੇਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਰਿਪੋਰਟ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਹ ਤਜਰਬਾ ਬਹੁਤ ਵਿਹਾਰਕ ਅਤੇ ਸਫਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਰਿਪੋਰਟ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਕਾਂਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸਦਾ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਨਾਲ ਮਤਭੇਦ ਸੀ ਅਤੇ ਉਹ ਯੁੱਧ ਦੀ ਕਗਾਰ 'ਤੇ ਸੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਪੱਸ਼ਟ ਚਿੰਤਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਹੱਲ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੇ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਣ, ਵਿਆਹੁਤਾ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕਾਲਜ ਚੁਣਨ ਸਮੇਤ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਹੱਲ ਲੱਭਣ ਦੀ ਵੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ।

ਹਰੇਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਸਮਝਿਆ ਹੈ - ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤਾਂ ਨੂੰ ਖੋਜਿਆ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਸੀ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਵੀ ਖੋਜੀ ਜੋ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਕਿ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਲਏ ਗਏ ਫੈਸਲੇ ਅਤੇ ਸਿੱਟੇ, ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ, 100% ਸਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਧੁੰਦ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਹੀ ਫੈਸਲਾ ਸਾਫ਼ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਕਾਂਤ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ, ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਮਨ ਕਿਉਂ ਬਦਲਿਆ। ਸਮੱਸਿਆ ਉਹੀ ਰਹੀ, ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਬਦਲਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ। ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, "ਮੈਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੀ ਸੀ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ 3:30 ਵਜੇ ਉੱਠੀ, ਇੱਕ ਕੱਪ ਕੌਫੀ ਪੀਤੀ, ਅਤੇ 7 ਵਜੇ ਤੱਕ ਸੋਫੇ 'ਤੇ ਬੈਠੀ ਰਹੀ, ਸੋਚਦੀ ਰਹੀ। ਹੁਣ ਮੇਰੇ

ਲਈ ਸਭ ਕੁਝ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਦਲ ਲਿਆ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਤਰੀਕਾ ਅਪਣਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।"

ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਨਵਾਂ ਤਰੀਕਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਹੀ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ।

ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਕੱਲੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕੁਝ ਸਮਾਂ (ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤੀਹ ਮਿੰਟ) ਕੱਢੋ।

ਸ਼ਾਇਦ ਸਵੇਰੇ ਜਲਦੀ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਦੋਂ ਘੱਟ ਰੌਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਾਂ ਦੇਰ ਸ਼ਾਮ ਵੀ ਚੰਗੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਜਿਹਾ ਸਮਾਂ ਚੁਣੋ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਤਾਜ਼ਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਬਾਹਰੀ ਭਟਕਣਾ ਘੱਟ ਹੋਵੇ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ: ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਸੋਚ ਜਾਂ ਅਣਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਸੋਚ। ਸੋਚ ਨੂੰ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੱਸਿਆ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਨਿਰਪੱਖਤਾ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਜਵਾਬ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।

ਬੇਸਮਝ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝਣ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਜੋ ਚਾਹੇ ਸੋਚਣ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡਾ ਅਵਚੇਤਨ ਮਨ ਤੁਹਾਡੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਟੈਪ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਚੇਤੰਨ ਮਨ ਨੂੰ ਭੋਜਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਬੇਸਮਝ ਸੋਚ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਹੀ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਵਾਲਾਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਮੇਰਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?"

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਸੋਚਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਿਆਰੀ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਹੈ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਸ਼ਾਂਤ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਲਈ ਕੱਢੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਦੇ ਰਾਹ 'ਤੇ ਚੱਲੋਗੇ।

ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ

ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ, ਇਹਨਾਂ ਚਾਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ:

1. ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਉਹ ਕਰਵਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਕੁਝ ਵੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ: "ਜੇ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ?"
2. ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਸਮੇਂ "ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ" ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦਾ ਮਨੁੱਖੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?" ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਉਹ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਆਓ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੇਸ਼

ਆਵੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਲਾਭ ਹੋਵੇਗਾ।

3. ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖੋ, ਅਤੇ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਉਸਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਉਸ ਵਿੱਚ ਉੱਚੇ ਮਿਆਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀਆਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਡੁਪਲੀਕੇਟ ਹੋਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇ। ਸੰਕਲਪ ਕਰੋ: "ਘਰ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਾਂਗਾ।"
4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਰਤੋ। ਇਕਾਂਤ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇਕਾਂਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਹਰ ਰੋਜ਼ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਇਕੱਲੇ ਬਿਤਾਓ।

ਉਹੀ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ ਤਕਨੀਕ ਵਰਤੋ ਜੋ ਸਾਰੇ ਮਹਾਨ ਨੇਤਾ ਵਰਤਦੇ ਹਨ: ਇਕੱਲੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਜਾਦੂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ

ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਬਹੁਤ ਆਸਾਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਖ਼ਤਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸੁੰਗੜ ਜਾਵੇਗੀ, ਛੋਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਮਾਮੂਲੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸੰਖੇਪ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਵੀ ਮਹਾਨ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਕਾਰਡਾਂ 'ਤੇ ਲਿਖ ਕੇ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

A. ਜਦੋਂ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਯਕੀਨਨ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਓ, ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਲਿਆਓ, ਝਿੜਕੋ। ਪਰ ਇਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰੱਖਦੇ ਹੋ:

1. ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਿੱਤ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਘਟੀਆ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁੰਗੜਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮਹਾਨ ਰਹੋ।
2. ਨਿੰਦਿਆ ਕਰਕੇ ਨਾਰਾਜ਼ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਸਬੂਤ ਹੈ।
3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਨਿੰਦਿਆ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਿਮਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਂਤ ਰਹੋ। ਹਮਦਰਦ ਬਣੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਇੰਨਾ ਵਿਸ਼ਾਲ ਰੱਖੋ ਕਿ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹਮਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਕਰਨ।

B. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਉਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ," ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਦਰਜੇ ਦੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤਾ ਵੇਚਣ ਦੀ ਆਪਣੀ ਕੁਦਰਤੀ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖਣਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿਵੇਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਇਸਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰਲੇ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸੰਬੰਧ ਹੈ।
2. ਆਪਣੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ ਅਤੇ ਕਾਬਲੀਅਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਸਵੈ-ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੁਪਰਚਾਰਜ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪੱਖ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ।
3. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖੋ। ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਫਿਰ ਡਰਨਾ ਕਿਉਂ?

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਚੰਗੇ ਹੋ!

C. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦਲੀਲ ਜਾਂ ਲੜਾਈ ਤੋਂ ਬਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਅਤੇ ਲੜਨ ਦੇ ਲਾਲਚ ਦਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਵਿਰੋਧ ਕਰੋ:

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ: "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹਿਸ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ?"
2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਗੁਆਉਂਦੇ ਹੋ।

ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਸਕੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੜਾਈਆਂ, ਬਹਿਸਾਂ, ਝਗੜਿਆਂ ਅਤੇ

ਅਜਿਹੀਆਂ ਬੇਕਾਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਸਕੋਗੇ।

ਘ. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਅਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਹਾਰ ਮੰਨੇ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣੀ ਬਾਕੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਹਾਰ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹਨ:

1. ਹਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਬਕ ਸਮਝੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਇਸਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਹਾਰ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਦਿਓ। ਹਰ ਹਾਰ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਦੂਰ ਕਰੋ।
2. ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਲਗਨ ਨਾਲ ਜੋੜੋ। ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਸ਼ੈਲੀ ਨਾਲ ਨਵੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ।

ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਇਹ ਸਮਝ ਜਾਓ ਕਿ ਹਾਰ ਮਨ ਦੀ ਇੱਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ, ਹੋਰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ।

ਈ. ਜਦੋਂ ਪਿਆਰ ਫਿੱਕਾ ਪੈਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਜਿਵੇਂ ਕਿ, "ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਅਜਿਹਾ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਬਦਲਾ ਲਵਾਂਗਾ" ਰੋਮਾਂਸ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੇਮਿਕਾ ਜਾਂ ਬੁਆਏਫ੍ਰੈਂਡ ਵਿਚਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਪਿਆਰ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪਿਆਰ ਮੁਸੀਬਤ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਕਰੋ:

1. ਜਿਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਿਆਰ ਜਿੱਤਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੁਣਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਬਾਕੀ ਸਭ ਕੁਝ ਉੱਥੇ ਰੱਖੋ ਜਿੱਥੇ ਇਹ ਢੁਕਵਾਂ ਹੋਵੇ - ਦੂਜਾ ਸਥਾਨ।
2. ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਲਈ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਰੋ—ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਅਕਸਰ ਕਰੋ। ਵਿਆਹੁਤਾ ਅਨੰਦ ਦਾ ਰਾਜ਼ ਖੋਜਣ ਲਈ, ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਐੱਫ. ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੰਮ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਹੌਲੀ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਪੇਸ਼ਾ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਉੱਚਾ ਰੁਤਬਾ ਅਤੇ ਉੱਚ ਤਨਖਾਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ: ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਅਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਧਾਉਣਾ। ਇਹ ਕਰੋ:

ਸੋਚੋ: "ਮੈਂ ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।" ਮੇਰੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜੋ ਕੁਝ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, "ਮੈਂ ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ," ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਲਓਗੇ। "ਮੈਂ ਇਹ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ" ਸੋਚਣਾ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਜਗਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਪੈਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਵੇਗਾ।

ਪੁਬਿਲਿਅਸ ਸਾਇਰਸ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ:

ਇੱਕ ਸਿਆਣਾ ਆਦਮੀ ਆਪਣੇ ਮਨ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮੂਰਖ ਇਸਦਾ ਗੁਲਾਮ।

***** ਸਮਾਪਤ *****

sjeet